

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические аспекты изучения феномена самопрезентации. 8	8
1.1. Понятие самопрезентации.....	8
1.2. Особенности самопрезентации у подростков.....	20
1.3. Самопрезентация подростков в виртуальной среде Интернета.....	27
Глава 2. Эмпирическое исследование навыков самопрезентации	
подростков.....	39
1.1. Организация и методы исследования.....	39
2.2. Анализ и интерпретация результатов исследования.....	42
Глава 3. Программа формирования навыков самопрезентации	
подростков.....	54
3.1 Содержание программы формирования навыков самопрезентации	
подростков.....	54
3.2 Анализ результатов эффективности программы.....	57
Заключение.....	67
Список литературы.....	70
Приложение.....	75

Введение

Под самопрезентацией понимается умение подать себя, процесс контроля внешнего впечатления, акт самовыражения, демонстрация собственной личности. Вопрос самопрезентации актуален, так как любое межличностное взаимодействие не обходиться без презентации своего «Я». Самопрезентация связана с решением проблем эффективного межличностного взаимодействия, профессионального и личностного становления индивида.

Сейчас, в современном мире, любое взаимодействие носит коммуникационный характер и необходимо уметь привлекать внимание окружающих с последующим управлением впечатлением о себе. Все более очевидна необходимость собственного моделирования и формирования желаемого образа. Современные исследования в рамках мотивационных (Р. Аркин, А. Басс, Р. Викланд, М. Вейголд, Г. Глейтман, И. Гоффман, Р. Ковальски, Ч. Кули, М. Лири, Д. Майерс, Дж. Г. Мид, М. Снайдер, Л. Фестингер, Л.Б. Филонов, Ф. Хайдер, М. Шериер, Б. Шленкер, А. Шутц) и ситуационных (Р. Баумейстер, Г. В. Бороздина, И. Джонс, Ю. М. Жуков, Т. Питтман, М. Риес, А. Стейхилбер, Дж. Тедеша) теорий и концепций позволяют утверждать, что самопрезентация обусловлена как внутренними, так и внешними оценками. Традиционно авторы придерживались мнения, что люди не в одинаковой мере управляют собой и многое зависит от личностных особенностей – мотивации, типа характера, высокого самосознания. В соответствии со сложившимися стереотипами самопрезентация – это осознаваемое и неосознаваемое, целенаправленное и стихийное самопредъявление своего «Я» при взаимодействии с людьми.

Многочисленные эксперименты в молодежной субкультуре наглядно продемонстрировали важность самопрезентации, благодаря которой подросток идентифицирует представителей своей группы, направления.

Многие авторы пытались рассмотреть техники, стратегии и стадии самопрезентации, основные мотивы (Дж. Биндер, М. Гриффитс, И. Джонс, Д. Кусс, Т. Питтман, Л.Б. Филонов).

Различным аспектам посвящено изучение особенностей самопрезентации у подростков в виртуальном мире Интернета. Согласно работам Д. Кусс, М. Гриффитс, Дж. Биндер особенности личности подростков связаны с Интернет-активностью и риском впасть в зависимость. В работах С. Цзюнь и Е. Цой доказано, что группой риска Интернет-зависимости также являются подростки 11—18 лет, играющие в онлайн-игры более двух часов в день.

В настоящее время И.Р. Абитов и И.И. Бабаева провели исследование – «Я» концепции пользователей социальной сети «В контакте» и выявили, что особенности самопрезентации подростков также имеют гендерные различия.

Приведенный обзор показывает, что участие в виртуальной коммуникации вносит вклад в становление определенного содержания личной идентичности (Ш. Теркл). С одной стороны в реальном социальном взаимодействии подросток более ограничен в возможностях управления информацией о себе рамками реально воспринимаемого собеседником пола, внешности, признаков социального статуса, профессии, национальности, возраста. С другой стороны виртуальная самопрезентация – это возможность почти абсолютного управления впечатлением о себе.

Однако подростки вкладывают личностный смысл в происходящее в Интернет, для них граница между виртуальным пространством и реальностью более размыта. Следовательно, общение в Интернете может в какой-то момент стать значительной частью их жизни, причем с разной окраской — как позитивной, так и негативной.

Изучать надо особенности самооценки, «Я» - концепции, самосознания подростков. Особенно интересным представляется изучение формирования самопрезентации подростков, так как это может иметь значение для развития таких личностных качеств как эмпатия, инициативность. В отличие от

большинства работ направленных на выявление интернет-зависимых подростков и изучение их личностных особенностей мы предполагаем проведение программы способствующей формированию навыков самопрезентации подростков в реальном пространстве. Основная причина данного запроса напрямую связана с решением проблем эффективного личностного становления подростков.

Это скорее объясняется даже не требованиями современного общества, а условиями и задачами данного возраста. По-видимому, возникает необходимость в проведении исследования особенностей самопрезентации подростков и степени их зависимости от интернета. Это позволит нам составить и апробировать программу формирования навыков самопрезентации подростков. Именно поэтому тема диплома: Формирование навыков самопрезентации у подростков.

Цель исследования: апробация программы формирования навыков самопрезентации на контингенте подростков.

Задачи:

1. Анализ основных теоретических аспектов феномена самопрезентации.
2. Описание феномена самопрезентации у подростков.
3. Выделение функций и форм самопрезентации подростков в Интернете.
4. Используя метод исследования выявить у подростков степень зависимости от Интернета и особенности самопрезентации.
5. Разработка и апробация программы формирования навыков самопрезентации у подростков.
6. Провести сравнительный анализ результатов исследования до и после проведения программы формирования навыков самопрезентации у подростков и выявить их динамику.

Объект исследования: навыки самопрезентации у подростков.

Предмет исследования: психолого-педагогические условия формирования навыков самопрезентации у подростков.

Гипотезы исследования:

1. Программа, направленная на формирование навыков самопрезентации подростков оказывает влияние на освоение стратегий самопродвижения, примерности, аттрактивного поведения, стремления понравиться; снижение использования стратегий уклонение, запугивание, демонстрация слабости.

2. Предполагается, что степень зависимости от Интернета влияет на особенности самопрезентации подростков.

Методологической основой исследования являются основополагающие принципы психологии: системности, единства сознания и деятельности, развития и психического детерминизма (Б.Г. Ананьев, Л.С. Выготский, А.Н. Ломов, С.Л. Рубинштейн и др.), концепция «социальной драматургии» (Э. Гоффмана), в которой самопрезентация определяется как средство организации взаимодействия с другими людьми для достижения своих целей; как средство поддержания самооценки, формирование образа «Я», реализации мотивации, как личностная черта (Р. Аркин, А. Басс, М. Вейголд, Г. Глейтман, Р. Ковальски, Ч. Кули, М. Лири, Д. Майерс, Дж. Г. Мид, М. Снайдер, А. Фестингер, М. Шериер, Б. Шленкер, А. Шутц), а также как форма социального поведения, средство самовыражения, создание определенного впечатления, стремление к власти (Р. Баумейстер, И. Джонс, Ю. М. Жуков, Т. Питтман, А. Стейхилбер)

Для решения поставленных задач и проверки гипотез использовался комплекс взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга **методов**:

- обзорно-аналитические и теоретические (анализ литературы и моделирование);
- психологические (психодиагностические методики);
- математико-статистические методы (критерий Уилкоксона).

Методики исследования:

1. Тест на Интернет-зависимость, автор Кимберли Янг, адаптированный В.А.Буровой.
2. Шкала измерения тактик самопрезентации, авторы Б. Куигли, С.Ли.
3. Опросник «Стратегии самопредъявления», автор И.П. Шкуратова.

Теоретическая значимость исследования заключается в рассмотрении самопрезентации как феномена детерминированного внешними и внутренними факторами; описании функций, стратегий, техник, этапов и форм самопрезентации; экспериментальном изучении особенностей виртуальной самопрезентации и степени зависимости от Интернет у подростков; составлении программы формирования навыков самопрезентации у подростков.

Практическая значимость исследования. Результаты исследования могут быть использованы для групповой работы в группе подростков, направленной на повышение уровня эмпатии и инициативности и профилактику межличностных конфликтов; в индивидуальном и семейном консультировании подростков с проблемой зависимости от Интернет, с проблемами коммуникации и социальной идентичности для коррекции отношений с родителями и сверстниками.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, содержит библиографию из 45 наименований, 4 приложений. Объем работы составляет 123 страницы. В работе результаты исследования отражены в 19 диаграммах, 6 таблицах.

Глава 1. Теоретические аспекты изучения феномена самопрезентации

1.1. Понятие самопрезентации

Термин «самопрезентации», как и большинство понятий, имеет множество определений:

1. Умение подать себя, расположить к себе, привлечь внимание, актуализируя интерес людей к своим каким-то внешним качествам.
2. Акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам.
3. Процесс, посредством которого мы стараемся контролировать впечатления, возникающие о нас у других людей.
4. Вербальная и невербальная демонстрация собственной личности в системе внешних коммуникаций [30, с.38].

Изучение феномена самопрезентации в рамках психологии на сегодняшний день является актуальным, практически значимым направлением. Самопрезентация напрямую связана с решением проблем эффективного межличностного взаимодействия, профессионального и личностного становления индивида в современной жизни.

Любое межличностное взаимодействие не обходится без презентации своего Я. Поэтому, понятие самопрезентации вводят, говоря о влиянии «Я» - концепции на поведение, определяя ее как «процесс сообщения другим людям, чем мы являемся, или поведенческое выражение того, что мы чувствуем в свой адрес и думаем о себе». Цель самопрезентации достаточно конкретна – главным образом – управление впечатлением [23, с.26].

Выделяются два вида самопрезентации: защитная (намеренное произведение на окружающих определенного впечатления) и смысловая (подтверждение своей «Я» - концепции или самопознание).

Смысловая самопрезентация характеризуется выбором адекватных ролей и задач (соответствующих социальному положению, образованию и прочее).

Защитная самопрезентация чаще всего не осознается и проявляется в том, что субъект выбирает неадекватную для решения своих задач среду: руководствуясь либо заниженными требованиями, либо – непомерно высокими (авантюристическая самопрезентация).

Обсуждая соотношение защитной и смысловой самопрезентации, необходимо отметить, что люди различаются по своей склонности к намеренному конструированию впечатления о себе: одни склонны все время контролировать свое поведение в соответствии с ожиданиями социального окружения, другие ведут себя спонтанно, следуя в поведении скорее внутренним ориентирам, нежели опираясь на ожидания социального окружения [23, с.27].

Существуют функции самопрезентации:

Функция устранения диссонанса, возникающего у человека из-за рассогласования чужих и собственных оценок себя. Оценки должны быть согласованы друг с другом. Человеческое сознание не терпит противоречия между отдельными когнитивными элементами и стремится устранить возникающий диссонанс, согласуя различные установки и представления личности, например, через отбор партнеров по общению, отношение которых помогает поддерживать привычный образ Я [27, с.1753].

Функция создания определенного впечатления у окружающих.

Функция регуляции собственного поведения в критических ситуациях.

В зависимости от того, как осуществляется процесс самопрезентации, можно выделить несколько его стратегий (И. Джонс и Т. Питтман):

1. Стремление понравиться. Эта стратегия обязывает окружающих быть любезными, доброжелательными к субъекту.

2. Самореклама, или самопродвижение человеком своей компетентности.

3. Запугивание – демонстрация силы, вынуждающей окружающих подчиниться.

4. Пояснение примером – демонстрация духовного превосходства.

5. Мольба – демонстрация слабости [45, с.124].

Техники самопрезентации (И. Джонс и Т. Питтман):

1. Техника наслаждения отраженной славы – использование чужого успеха для самопрезентации.

2. Техника нанесения вреда – намеренное преувеличение недостатков для повышения своего статуса, значимости в глазах окружающих, что позволяет управлять впечатлением других.

3. Техника превосходства – акцентирование внимания окружающих на внешних признаках превосходства коммуникатора.

4. Техника привлекательности – акцентирование внимания окружающих на физической привлекательности коммуникатора.

5. Техника отношения – демонстрация партнеру своего отношения с помощью вербальных и невербальных средств. Невербальные техники самопрезентации – техники, акцентирующие внимание на внешнем виде, одежде, манере держаться. Вербальные техники самопрезентации бывают прямыми и косвенными. Прямые техники – это самоописания через личностные и социорольные характеристики, через действия и увлечения, а также через истории о своей жизни. Косвенные техники – это использование информации о других людях для повышения собственного статуса и «озвучивании» своих установок (установок).

6. Техника состояния и причин поведения – привлечение внимания окружающих к более выигрышной, привлекательной причине поведения коммуникатора [45, с.126].

Все перечисленные техники предполагают, что успешная самопрезентация есть презентация выбранных признаков, привнесенных в поведение индивида при посредстве его социального опыта, для привлечения внимания реципиента с последующим управлением впечатлением о себе.

Выбор стратегии самопрезентации определяется в основном мотивационным и личностным факторами, а выбор ее техники осуществляется всегда на ситуационном уровне [45, с.129].

Формирование и представление окружающим собственного желаемого образа изучают в рамках различных научных направлений. Понимание самопрезентации в них имеет выраженные особенности. Самопрезентация разными авторами рассматривается как обусловленная внутренними факторами – мотивацией, построением образа «Я», самооценкой (мотивационные теории) или как самопрезентация подверженная влиянию внешних факторов (ситуационные теории), то есть параметрами конкретной ситуации, в которой действует человек (см. таблицу 1).

Таблица 1

Внутренние и внешние факторы теорий самопрезентации

Авторы	Факторы мотивационных теорий	Факторы ситуационных теорий
И. Гоффман	средство организации взаимодействия с другими людьми для достижения своих целей	
Б. Шленкер и М. Вейголд, М. Лири и Р. Ковальски; Д. Майерс	средство поддержания самооценки	
Дж. Г. Мид и Ч. Кули	средство формирования образа «Я» и самооценки	
Ф. Хайдер и Л. Фестингер	прием устранения когнитивного диссонанса	
Р. Аркин и А. Шутц	реализация мотивации достижения или же избегания неудач	
Р. Вискланд	создание состояния объективного самосознания в результате восприятия чужих оценок	
Г. Глейтман	следствие повышения мотивации в результате фокусировки внимания на себе	
А. Фестингер, М. Шериер и А. Басс, М. Снайдер	личностная черта	
Л. Б. Филонов	представление своих личностных качеств в связи с потребностью в	

	доверительных отношениях	
Дж. Тедеш и М. Риес		форма социального поведения
Р. Баумейстер и А. Стейхилбер		средство самовыражения
Г. В. Бороздина		направление восприятия партнера по определенному пути
Ю. М. Жуков		создание определенного впечатления и регуляция собственного поведения
И. Джонс и Т. Питтман		проявление стремления к власти в межличностных отношениях

Так, например, в таблице 1, с точки зрения И. Гоффмана, внутренние факторы самопрезентации это – средство организации взаимодействия с другими людьми для достижения своих целей и потребность одобрения и стремление избежать неодобрения.

Э. Гоффман является автором, выдвинувшим особую концепцию «социальной драматургии». Автор исходит из того, что человек в процессе социального взаимодействия способен не только смотреть на себя глазами партнера, но и корректировать собственное поведение в соответствии с ожиданиями другого с целью создания наиболее благоприятное впечатление о себе и достижения наибольшей выгоды от этого взаимодействия [14, с.35].

По мнению Э. Гоффмана, независимо от конкретного намерения, индивид заинтересован в осуществлении контроля за поведением других. Такой контроль осуществляется преимущественно путем воздействия на «определение» ими ситуации. Индивид может воздействовать на это «определение ситуации», подавая себя таким образом, чтобы окружающие добровольно действовали в соответствие с его собственными планами.

Необходимо также учитывать, что другие участники взаимодействия, какой бы пассивной не представлялась субъектам самопрезентации их роль, могут эффективно проектировать определение ситуации посредством своих реакций на индивида и посредством определенной линии действий по

отношению к нему. Автор считает, что первоначальная самоподача индивида обязывает его придерживаться того, что он уже представил [14, с.38].

Б. Шленкер и М. Вейголд, а также М. Лири и Р. Ковальски считают, что самопрезентация – средство подтверждения Образа-Я и поддержания самооценки. Таким образом, самопрезентация – это осознаваемый или неосознаваемый, в зависимости от ситуации, процесс, осуществляемый активным субъектом. Аудитория значима как внешняя, так и внутренняя, внешняя – для самореализации, внутренняя – для самооценки. Рассматривается только коммуникатор, достигающий психологических целей психологическими средствами – техниками самопрезентации [25, с.51].

Самопрезентация, по Г. Миду и Ч. Кули – также средство формирования Образа-Я и самооценки. Этот процесс не осознается субъектом, хотя субъект и активен в выборе целей и средств. Цель – формирование Образа-Я, средства (реализация внутреннего потенциала) – психологические. Очевидно, что значимая аудитория – сам человек. Процесс разворачивается во вне, но для себя. Рассмотрение ведется с полюса коммуникатора [25, с.53].

Самопрезентация, по Д. Майерсу – средство поддержания завышенной самооценки, проявляющееся в особом, «подыгрывающем» поведении. Процесс «подыгрывания» не осознается субъектом. Значимая аудитория для субъекта – он сам. Цель – поддержание самооценки и средства «подыгрывание» – психологические. Рассматривается процесс только с полюса коммуникатора, реципиент – средство самоутверждения [30, с.41].

Р. Викланд в этой связи предположил, что попытка заставить человека осознать самого себя, вызывает его внимание к самому себе во взаимосвязи с его нормами. Таким образом, объективное самосознание – это способ индивида осознать, насколько хорошо или плохо он живет, согласно своим представлениям об этике, морали и эстетике [30, с.42].

Самопрезентация, по Г. Глейтману, – это поведение, побуждаемое повысившейся мотивацией субъекта в результате фокусировки его внимания

на себе. Повышение мотивации может иметь улучшающий или разрушающий эффект. Это зависит от многих факторов. Например, насколько привычным для человека является данное поведение (социальный контекст) или насколько высок конечный уровень мотивации [30, с.42].

Дж. Тедеш и М. Риес определяют самопрезентацию как намеренное, осознаваемое поведение, направленное на создание определенного впечатления у окружающих. Очевидно, что речь идет о полностью осознаваемом процессе, который рассматривается с полюса коммуникатора. Субъект в этом случае активен, он достигает объективных целей психологическими средствами, управляя впечатлением о себе. Значимая аудитория – это реципиент, именно на него направлено воздействие. Реципиент рассматривается как объект, то есть речь идет о субъект-объектно ориентированных отношениях [34].

Реципиент здесь – средство самопознания. Самопрезентация, по Р. Баумейстеру и А. Стейнхилберу, – это самораскрытие в межличностном общении через демонстрацию своих мыслей, характера и т.д. Это неосознаваемый процесс, он отражает социальную природу человека, его потребность в признании другими людьми. Субъект – активен, значима как внешняя, так и внутренняя аудитория. Цель (произвести впечатление) психологическая. Средство – демонстративное поведение, тоже психологическое. Рассматривается только коммуникатор [34].

Самопрезентация, по Ф. Хайдеру и Л. Фестингеру – прием устранения когнитивного диссонанса. Это неосознаваемый процесс, рассматриваемый с полюса коммуникатора, значимая аудитория, очевидно, внутри. Субъект добивается психологических целей – устранения когнитивного диссонанса между отдельными установками личности, психологическими средствами – искажением мнений других о себе или целенаправленно выбирая партнеров по общению, приближая мнения других к желаемой самооценке [44, с.3].

Самопрезентация рассматривается Р. Аркином и А. Шутцем как поведенческая реализация мотивации человека, отражение мотивации

достижения или мотивации избегания неудач. Р. Аркин и А. Шутц по этому признаку различают приобретающую и защитную самопрезентации. Приобретающая самопрезентация выражает мотивацию достижения. Для нее характерен выбор адекватных ролей и задач (соответствующих социальному положению, образованию и пр.), выбор социальной среды, соответствующей уровню идентификации субъекта (человек общается с равными себе). Таким образом, человек осознанно выстраивает свое поведение для решения объективных задач психологическими и объективными средствами. Значимая аудитория – вне субъекта, он стремится максимально соответствовать конкретной ситуации [44, с.15].

Защитная самопрезентация – поведенческое проявление мотивации избегания неудач. Она чаще всего не осознается. Человек выбирает неадекватную для решения задач среду: либо с заниженными требованиями, либо с непомерно высокими (авантюристическая самопрезентация). Это происходит потому, что под видом объективной решается психологическая задача, и значимая аудитория – внутри. Рассматривается в обоих случаях только коммуникатор.

По мнению Р. Викланда, самопрезентация – это фокусировка внимания на себе в результате внимания к человеку со стороны других людей. В процессе осознания чужих оценок возникает особое психологическое состояние – состояние объективного самосознания [34].

В этом случае мы имеем дело с осознаваемым процессом. Р. Викланд не разделяет полюсов коммуникатора и реципиента, он их объединяет: человек одновременно и коммуникатор, и реципиент чужих оценок. Субъект – пассивен, зависим от оценок социума, нормы, этика и мораль ему навязаны, он оценивает себя на предмет соответствия требованиям социального окружения. Внимание фокусируется на себе, значимая аудитория в моменты объективного самосознания – внутри. Самосознание объективное, т.е. человек выступает для самого себя объектом оценки. Это психологическая задача, решаемая психологическими средствами [34].

Самопрезентация, по Г. Глейтману, – это поведение, побуждаемое повысившейся мотивацией субъекта в результате фокусировки его внимания на себе. Значимая аудитория – внутри, процесс – осознается, цели и средства – психологические [34].

И. Джонс и Т. Питтман считают, что в основе самопрезентации лежит стремление расширить и поддержать влияние в межличностных отношениях, то есть стремление к власти. Они выделяют пять видов власти и предлагают соответственно пять стратегий ее достижения. Самопрезентация понимается И. Джонсом и Т. Питтманом как полностью осознаваемый процесс, сознательно выстраиваемое поведение. Субъект активен, он работает на внешнюю аудиторию психологическими средствами – стратегиями самопрезентации – и достигает объективных целей. В поле зрения авторов только коммуникатор, реципиент выступает как объект манипуляции [45, с.129].

В работах А. Фенигштейна, М. Шейера и А. Басса проводится связь между самосознанием и самопрезентацией. На основе анализа экспериментальных данных они выделили три вида самосознания: личное самосознание, публичное самосознание и социальную тревогу. Каждый из видов самосознания свойственен индивидам в различной степени, различия в самосознании приводят к различиям и в поведении, то есть и в самопрезентации. Таким образом, склонность к самопрезентации, по мнению А. Фенигштейна, М. Шейера и А. Басса, по-разному выражена у различных людей [45, с.132].

Итак, если самосознание как черта присуще индивиду, то его самопрезентация будет осознанной, ориентированной и на коммуникатора как на объект воздействия, и на себя самого как объект самосознания. Значимая аудитория – и вне, и внутри субъекта, достигаемые цели как психологического, так и объективного плана. Однако субъект пассивен, то есть несвободен в выборе средств, которые в данном случае лишь психологические.

В противном случае, когда человеку не свойственно все время осознавать (рефлектировать, отлеживать) свое поведение и оценки окружающих, его самопрезентация будет спонтанной, непродуманной, т.е. неосознанной. Значимая аудитория только внутри – это прежде всего сам субъект. Его цели и средства, а также степень активности аналогичны случаю высокого самосознания [37, с.95].

М. Снайдер также предположил, что не все люди в одинаковой степени управляют впечатлением о себе. Высоко саморефлексирующие личности выстраивают свое поведение, руководствуясь внутренним Я. Низко саморефлексирующие работают на впечатление, которое хотят произвести (проективное Я – проекция чужих мнений) [37, с.98].

Таким образом, высоко саморефлексирующие личности не утруждаются преднамеренной самопрезентацией, значит, их поведение выстраивается спонтанно, т.е. не осознанно. В фокусе их внимания только их ценности и мнения, значимая аудитория внутри, рассматривается только полюс коммуникатора. Активность субъекта весьма высока, он абсолютно свободен в выборе целей и средств.

Однако цели ставятся только психологические, такие как самоуважение, чувство удовлетворения от собственного поведения. В свою очередь низко саморефлексирующие люди, озабоченные мнением и оценками окружающих, сознательно занимаются самопрезентацией, чтобы, производя на коммуникатора нужное впечатление, достичь своих психологических или объективных целей. Они также свободны в выборе целей и средств, то есть очень активны. Значимой является только внешняя аудитория, на которую они работают, внутренняя аудитория – «голос совести» не принимается в расчет [34].

Л.Б. Филонов говорит, что самопрезентация осуществляется на основании стадий установления доверительных отношений. Метод контактного взаимодействия предусматривает последовательный переход от изначального «незнания» партнеров по взаимодействию к взаимопониманию;

переход от неопределенности, тревожности и повышенного самоконтроля к уверенности в партнере, спокойствию и спонтанности высказываний [26, с.1754].

Первая стадия общения - накопление согласия. Учитывая, что собеседник имеет определенные ожидания относительно того, как будет действовать инициатор контакта, он соответствующим образом подготавливается к общению с ним, «выстраивает» барьеры возможным воздействиям, повышает контроль за своими высказываниями.

Вторая стадия общения - поиск совпадающих интересов. Для установления психологического контакта необходимо найти точки соприкосновения интересов инициатора контакта и собеседника, способные стать материалом для дальнейшего сближения.

Третья стадия общения предполагает взаимное принятие для обсуждения личностных качеств и принципов. После достижения первичного согласия общение приобретает положительную эмоциональную окраску. Дальнейшее развитие общения требует поиска более прочной и широкой основы для углубления отношений, которые, возможны в том случае, когда партнеры готовы принять друг друга. На данной стадии инициатор общения и собеседник выдвигают на первый план те свои качества, и свойства, которые благоприятно скажутся на дальнейшем развитии отношений, - это прямота, честность, откровенность, деловитость, надежность.

Четвертая стадия общения - это выявление качеств, опасных для взаимодействия. Дальнейшее развитие контактных взаимоотношений предполагает взаимное ознакомление с особенностями личности, опасными для общения. Настороженность, боязнь открыться, выставить их напоказ могут затормозить или вовсе прервать развитие отношений, поэтому инициатор должен организовать общение так, чтобы собеседник на добровольной основе раскрыл негативные стороны своей личности [26, с.1754].

Пятая стадия общения - способы индивидуального воздействия и взаимной адаптации партнеров. Обоюдное желание продолжать общение выдвигает на первый план поиск общей цели взаимодействия людей, которые достаточно хорошо узнали друг друга и готовы взаимно приспособливаться друг к другу.

Шестая стадия общения - согласованное взаимодействие. Взаимное приспособление людей устраняет последние препятствия на пути эффективного взаимодействия. Теперь инициатор контакта не маскирует различие между собой и собеседником, как это было на предыдущих этапах общения, а, наоборот, подчеркивает эти различия, обосновывая, почему он берет на себя роль лидера, а собеседник (пациент, клиент) должен признать свою подчиненную роль [26, с.1755].

Г.В. Бороздина считает самопрезентацию процессом управления восприятием реципиента путем целенаправленного привлечения его внимания к таким особенностям своего внешнего облика, своего поведения, ситуации, которые запускают механизмы социального восприятия [16, с.1005].

Процесс самопрезентации Ю.М. Жуков рассматривает в рамках делового общения. Он формулирует правила общения как средства регуляции коммуникативного поведения. Таким образом, они работают и на внешнюю, и на внутреннюю аудиторию. Кроме того, очевидно, что подобное происходит со всеми участниками коммуникативного процесса, т.е. охвачен полюс и коммуникатора, и реципиента. Правила самоподачи (техники общения) это выход на уровень практического применения [16, с.1006].

Термин «самопрезентации» имеет множество определений. Известно, что самопрезентация напрямую связана с решением проблем эффективного межличностного взаимодействия и любое межличностное взаимодействие не обходиться без презентации своего Я. Люди различаются по своей склонности к намеренному конструированию впечатления: одни склонны все время контролировать свое поведение в соответствии с ожиданиями

социального окружения, другие ведут себя спонтанно, следуя в поведении скорее внутренним ориентирам. Выбор стратегии самопрезентации определяется в основном мотивационным и личностным факторами, а выбор ее техники осуществляется всегда на ситуационном уровне.

Все существующие на данный момент подходы к рассмотрению явления самопрезентации можно разделить на две группы: мотивационные и ситуативные теории.

На данный момент нет единого подхода к определению понятия «самопрезентация», однако, обобщая различные определения, можно сказать, что самопрезентация это осознаваемое и неосознаваемое, целенаправленное и стихийное самопредъявление своего Я при взаимодействии с людьми.

1.2. Особенности самопрезентации у подростков

Подросток – это личность, находящаяся на особой стадии формирования ее важнейших черт и качеств: еще недостаточно развита, чтобы считаться взрослой, и в то же время настолько развита, что в состоянии сознательно вступить в отношения с окружающими и следовать в своих поступках и действиях требованиям общественных норм и правил. А.Е. Личко различает младший подростковый возраст 12–13 лет, средний – 14–15 лет, старший – 16–17 лет [13, с.1001].

При взрослении у ребенка подросткового возраста проявляется потребность в познании самого себя. Ответ на вопрос «Кто я?» часто мучает подростка. Он проявляет интерес к самому себе, у него формируются собственные взгляды и суждения; появляются собственные оценки событий и фактов; он пытается оценить свои возможности и поступки, сопоставляя себя со сверстниками и их действиями [1, с.157].

В этом возрасте происходит временное психологическое отдаление подростка от семьи и школы, их значение в становлении личности подростка снижается, тогда, как влияние сверстников усиливается. Предпочтение

подросток отдает той среде и группе, в которой он чувствует себя комфортно, где относятся к нему с уважением. Это может быть и спортивная секция, и технический кружок, но может быть и подвал дома, где собираются подростки, общаются, курят, выпивают [6, с.703].

Чувство взрослости – основное новообразование подросткового возраста. Подросток в этом возрасте нередко выбирает для себя кумира, которому он пытается подражать: его внешнему облику, манере поведения.

Наиболее существенным в подростковом возрасте является половое созревание. Начало постепенного увеличения секреции половых гормонов начинается в 7 лет, но интенсивный подъём секреции происходит в подростковом возрасте. Это сопровождается внезапным увеличением роста, возмужанием организма, развитием вторичных половых признаков.

Внутренне у подростка появляется своя позиция. Он относится к себе как к взрослому. Это проявляется в следующем:

1. Желание, чтобы все относились к нему, как к равному, взрослому. Но при этом его не смутит, что прав он требует больше, чем берет на себя обязанностей. И отвечать за что-то подросток вовсе не желает.

2. Стремление к самостоятельности. А поэтому контроль и помощь отвергаются. И родителям придется только смириться и постараться приучить своих чад отвечать за свои поступки.

3. Появление собственных вкусов и взглядов, оценок, линии поведения. Надо помнить, что дети очень быстро хотят повзрослеть, и к тому же отличаться от родителей. И иметь «свои» ошибки, которые родители делали когда-то сами [10, с.1356].

Эти подростковые позиции проявляются в виде актов самовыражения и поведения человека, направленных на то, чтобы создать благоприятное впечатление или впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам. В узком смысле - это самопрезентация.

Самопрезентация рассматривается как умение подростка подать себя в новой для него обстановке, в новых условиях пребывания, в новом

окружении. Наряду с развитием способности подростка к адаптации усиливается его стремление к реализации различных стратегий «Я» [29, с.695].

Задача самопрезентации решается подростком часто спонтанно в незначимых ситуациях, в значимых ситуациях характерно регулирование самопрезентации. Это можно назвать уровнями самопрезентации.

Регулируемая самопрезентация включает в себя:

1. Прогноз ситуации презентации, сличение перечня значимых ситуаций с текущей ситуацией.
2. Проектирование собственного презентативного поведения.
3. Коррекцию в соответствии с получаемой информацией о ситуации.

Независимо от характера процесса (стихийный, регулируемый), самопрезентация формирует у подростка определенный уровень ожиданий, стиль взаимоотношений, является средством воздействия на окружающих.

Для подростка при самопрезентации важное значение имеют социальные ожидания, связанные с образом «Я» и образом «Другого». И стереотипы поведения, которые влияют на стиль самопрезентации, являются неосознанным отражением ценностей и самоотношения подростка. Стиль самопрезентации может включать набор индивидуальных средств самовыражения (в том числе одежда, манеры, мимика, клише словесные, манера общения) [32, с.257].

В молодежной среде имеются субкультурные нормы самопрезентации, благодаря которым подросток идентифицирует представителей своей группы, направления. В структуре опыта самопрезентации можно выделить несколько компонентов:

1. Субъективный – ценностно-смысловой (образ «Я» и образ «Другого», самоотношение, позиция, самооценка). Как я субъективно отражаю себя и других людей (перцепция)? Данное отношение задает контекст самопрезентации и бывает конструктивным и неконструктивным.

2. Содержательный – совокупность обстоятельств, оцениваемых как значимые и незначимые.

3. Операциональный – умения, представления (знания), навыки, способы действий, техники, программы поведения.

4. Объективный – жизненные обстоятельства, в которых подросток находится в детском коллективе лагеря [28, с.702].

Поэтому вопрос самопрезентации приобретает особую важность именно в подростковом возрасте, что связано, во-первых, со свойственным подросткам желанием самоутвердиться, выделиться из «безликой толпы», во-вторых, с тем, что в этом возрасте для человека невероятно важное значение имеет то, как его воспринимают другие люди, как они к нему относятся.

В реальном социальном взаимодействии подросток более ограничен в возможностях управления информацией о себе рамками реально воспринимаемого собеседником пола, внешности, признаков социального статуса, профессии, национальности, возраста. В Интернете все зависит от умения быть разным, и от желания быть таковым. Невидимость означает возможность изменения внешнего облика. Отсюда основная особенность виртуальной самопрезентации – это возможность почти абсолютного управления впечатлением о себе [18, с.1752].

В качестве основных мотивов использования Интернет подростками выступают: социальное взаимодействие, построение социальных сетей, психологическая польза, развлечение, самопрезентация и развитие ряда навыков.

Поэтому общение в Интернете и, в частности, в социальных сетях, может в какой-то момент стать значительной частью их жизни, причем с разной окраской — как позитивной, так и негативной.

Причинами интенсивного использования Интернет для взаимодействия с другими людьми являются социальность и установка на общение в сочетании с застенчивостью. Подростки с высокими показателями по шкале застенчивости, самооэффективности и мотивации к развлечению реже

общаются в реальности, но используют Интернет для отдыха. Также подчеркивается, что Интернет ухудшает качество сна [24, с.135].

В работе Д. Кусс, М. Гриффитс, Дж. Биндер описано, как особенности личности подростков связаны с Интернет-активностью и риском впасть в зависимость. Было установлено, что вклад личностных черт и особенностей активности в сети в разброс по показателю Интернет-зависимости составляет приблизительно 21,5% [7, с.287].

Высокий уровень нейротизма и использование Интернета в основном для покупок снижает риск сетевой зависимости, тогда как увлечение онлайн-играми и открытость новому опыту, наоборот, повышают его. В то же время сочетание частых Интернет-покупок с активным использованием социальных сетей, высоким уровнем нейротизма и нонконформизма, наоборот, увеличивают этот риск.

Особое внимание в данном контексте привлекают социальные сети, среди которых крупнейшей является «Facebook». В России также популярна сеть «ВКонтакте», аудитория которой младше по возрасту. Однако большую часть пользователей социальных сетей составляет именно подростки – возраст 86% активных пользователей социальных сетей составлял от 18 до 24 лет. Социальные сети могут отрицательно влиять на удовлетворенность собственной внешностью и формирование образа своего тела. Наиболее существенный вклад в эти процессы вносит самооценка, а она не всегда связана с использованием социальных сетей [19, с.389].

В работе С. Цзюнь и Е. Цой демонстрируется «замкнутый круг», в который могут попасть подростки, испытывающие проблемы в учебе и склонные к депрессии. Неудачи в учебе вызывают неприятные переживания, а они, в свою очередь, приводят к росту показателей Интернет-зависимости. В данном случае имеет место попытка уйти от проблем в другую реальность, где все проще. Но эта стратегия не позволяет решать проблемы, а только усугубляет их, что приводит к новому витку описанного процесса. Группой

риска Интернет-зависимости также являются подростки 11—18 лет, играющие в онлайн-игры более двух часов в день [31, с.279].

Личность Интернет-зависимых подростков имеет ряд особенностей. Низкие показатели по шкале добросовестности и открытости новому опыту оказались связаны с игровой компьютерной аддикцией. Высокие показатели по шкалам нейротизма и экстраверсии — с зависимостью от социальных сетей.

Общительность в социальных сетях и в реальной жизни — это два разных направления, которые могут развиваться во взаимосвязи, однако так происходит далеко не всегда. Социальная сеть может стать посредником в развитии отношений, предоставляя новые социальные средства, имеющие позитивный эффект [31, с.280].

В частности, социальные сети дают возможность всем пользователям участвовать в общественных движениях и благотворительных акциях. Поддержка добрых дел без очевидной выгоды лично для себя — стало предметом исследования в контексте социальных сетей. Было установлено, что эмоциональные сообщения, поданные в субъективной манере, находят больший отклик, чем простое изложение объективных данных [31, с.281].

Особенностями самопрезентации в подростковом возрасте являются:

1. Стремлением к подражанию, потребностью быть частью группы;
2. Стремлением заявить о себе как о самодостаточной индивидуальности;
3. Большим вниманием к собственной внешности;
4. Стремлением к экспериментам с собственным образом;
5. Личностной неустойчивостью. Необходимостью соответствовать психолого-физиологическим изменениям, происходящим в организме, а также изменениями требований, предъявляемых ему со стороны социума;
6. Отсутствием чувства меры, границ дозволенного — юношеский максимализм [33, с.82].

Таким образом, при взрослении у ребенка подросткового возраста проявляется потребность в познании самого себя. Внутренне у подростка появляется своя позиция. Он относится к себе как к взрослому, стремится к самостоятельности, у него появляются собственные вкусы и привычки. Эти подростковые позиции проявляются в виде актов самовыражения, направленных на то, чтобы создать благоприятное впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам. В узком смысле - это самопрезентация. В молодежной среде имеются субкультурные нормы самопрезентации, благодаря которым подросток идентифицирует представителей своей группы, направления.

Вопрос самопрезентации приобретает особую важность именно в подростковом возрасте, что связано, во-первых, со свойственным подросткам желанием самоутвердиться, выделиться из «безликой толпы», во-вторых, с тем, что в этом возрасте для человека невероятно важное значение имеет то, как его воспринимают другие люди, как они к нему относятся.

В реальном социальном взаимодействии подросток более ограничен в возможностях управления информацией о себе. Ввиду своей доступности для саморепрезентации подростки выбирают Интернет. В Интернете все зависит от умения быть разным, и от желания быть таковым. Поэтому основная особенность виртуальной самопрезентации – это возможность абсолютного управления впечатлением о себе.

Тем не менее, общение в Интернет может носить как позитивную, так и негативную окраску. Социальные сети могут помочь расширить круг контактов и успешно интегрироваться в группу. Социальные сети создают пространство для развития таких личностных качеств, как эмпатия и инициативность, что может иметь значение и для воспитания детей и подростков. В свою очередь неудачи в учебе вызывают неприятные переживания, а они, в свою очередь, приводят к росту показателей Интернет-зависимости.

1.3. Самопрезентация подростков в виртуальной среде Интернета

Подростковый возраст — возраст общения, возраст наибольшего стремления к получению одобрения со стороны сверстников. Многие свои представления о социальных ролях и жизненных ценностях подростки получают именно отсюда. Подростки живут в мире разнообразных ролей, предлагаемых многочисленными группами — семьей, друзьями, социальными институтами. Современная Интернет-среда, являясь социальной «виртуальной» средой, позволяет подростку реализовать те роли, проигрывание которых в реальной жизни представляется для него затруднительным [39].

Реализуясь в киберпространстве, виртуальное общение коренным образом отличается от общения как межличностного взаимодействия в реальном пространстве. Одним из наиболее ярких примеров виртуального общения является общение посредством сети Интернет.

Деятельность пользователей в компьютерной сети Интернет можно разделить на несколько видов: познавательную, игровую и коммуникативную.

Познавательная деятельность в Интернет представляет собой поиск информации, как по ключевым словам, так и через переход от одной гипертекстовой ссылки к другой такое «хождение» по ссылкам получило название «навигации». При этом в Интернет можно найти информацию совершенно разного рода и качества: от научных статей, исследований и библиотек до домашних страничек школьников и домашних хозяек [36, с.789].

Более легкую и доступную возможность уйти в мир иллюзий представляют собой компьютерные игры, фактически изначально предназначенные для этой цели и предоставления игроку положительных эмоций. В результате исследования, проведенного Ю.В. Фомичевой, А.Г. Шмелевым и И.В. Бурмистровым были найдены различия в структуре самосознания игроков, в зависимости от их «опытности». Изменения в

структуре личности могут происходить за счет того, что компьютерная игра обеспечивает интенсивный опыт анализа собственных успехов и неудач, что приводит к изменению Я-образа и локуса контроля игрока [20, с.39].

Коммуникативная деятельность в Интернет довольно разнообразна, например общение посредством электронной почты, когда сообщения к адресату приходят через некоторое время после отправки. При общении посредством электронной почты большое внимание уделяется словам собеседника, конкретным формулировкам – при ответе на письмо принято цитировать фрагмент предыдущего сообщения [11, с.43].

Интернет предоставляет пользователям еще одну уникальную возможность – общаться в режиме реального времени («чат»): для этого существуют специальные виртуальные «комнаты» и каналы. Здесь пользователю предоставляется возможность общаться в реальном времени как с большим количеством людей, так и настраиваться на разговор с отдельным человеком [2, с.74].

В пространстве чата, что особенно привлекает подростков, индивид представлен своеобразным виртуальным фенотипом – псевдонимом (ником), тем именем, под которым его видят другие участники чата. Псевдоним в чате, с одной стороны, является просто именем, а с другой стороны, это самостоятельная виртуальная личность, с определенными стереотипами поведения, характером, темпераментом. Имен «ников» в сети можно увидеть огромное число. При ближайшем рассмотрении они могут многое рассказать об их владельцах. Придумывание «ника» – это только начало, принципиальная анонимность сети порождает такое явление как конструирование виртуальной личности [2, с.75].

Самопрезентация в чате может иметь только косвенные формы: ник, особенности коммуникативного поведения, включая наличие/отсутствие этикетных речевых форм, степень активности адресанта, вплоть до агрессивности, используемые речевые стратегии, а также ряд вербальных и знаковых показателей «эксперта» и «новичка».

Чат, который является разновидностью фактического общения, не способствует цели самопрезентации. В фактическом общении важен не сам говорящий, а контакт между коммуникантами. В силу этого не менее важную роль играет и фигура адресата. Это является причиной того, что в чате обычные средства самопрезентации оказываются недействительными, а акцент перемещается с обычных средств на средства, которые способствуют самопрезентации косвенно (Т. А. Кубрак) [21, с.1741].

В интернет-дневниках отражается субъективное переживание подростков. В ходе исследований Ш. Бюлер удалось выявить, что мальчики ведут дневник главным образом в подростковый период. Для них в дневнике главным является фактическая информация. В нем протоколируются и структурируются события прошедшего дня. Содержание дневниковых записей у мальчиков касается их самих или тех, с кем они связаны совместными занятиями или соперничеством. Девочки позже начинают вести дневник, но не расстаются с ним дольше. Они находят в нем верного товарища в решении своих повседневных проблем. Их больше занимают эмоциональные проблемы и духовная близость. В своих записях девочки-подростки чаще используют прямую речь, и они сильнее стремятся сохранить дневник в тайне [40, с.675].

В настоящее время существует современный вид дневника. Это так называемые «Блоги» – ведение дневника через Интернет. Отличия блога от традиционного дневника в том, что блоги доступны определенному множеству пользователей сети Интернет. В этой связи блоговые дневниковые записи являются не только личным психологическим переживанием автора, но и темой для обсуждения других посетителей его веб-странички. В блогах по-прежнему могут сохраняться те же психологические функции, что и в обычных дневниках (фиксация воспоминаний, катарсис, функция самопознания, функция замены друга, функция самовоспитания, компенсаторная и творческая функция) [40, с.675].

В. Л. Волохонский выделяет следующие функции ведения блогов: 1) коммуникативную функцию; 2) функцию самопрезентации; 3) функцию развлечения; 4) функцию сплочения и удержания социальных связей; 5) функцию мемуаров; 6) функцию саморазвития или рефлексии; 7) психотерапевтическую функцию [38, с.127].

Подростки также общаются с помощью социальных сетей - это веб-сайты с возможностью указать какую-либо информацию о себе (школу, институт, дату рождения), по которой вас смогут найти другие участники сети. Одна из обычных черт социальных сетей — система друзей и групп.

Со временем в социальной сети в качестве ее узлов стали рассматривать не только людей, как представителей социума, но и любых других объектов, которые могут иметь социальные связи, например: города, страны, фирмы, сайты, их ресурсы [22, с.642].

Пользователей можно разделить на активных и пассивных. Активные проявления – это часто обычное стремление вступить в контакт. Они могут как соответствовать этикетным нормам общения, так и не соответствовать им. В последнем случае правомерно говорить о речевой агрессии. Степень агрессивности может быть различной и меняется в зависимости от используемых участником чата стратегий.

Пассивная вовлеченность в общение предполагает, что участник чата является не столько участником, сколько пассивным наблюдателем. Это может быть обусловлено как сдержанностью, так и нежеланием вступать в контакт первым [17, с.21].

Однако главная функция Интернета - свободное общение, возможность себя показать и подружиться с кем-то интересным.

Существуют характерологические особенности коммуникации в Интернет–пространстве:

1. Анонимность участников коммуникации. Виртуальное Я человека – то есть Я, «предъявляемое другим в виртуальном пространстве», может

коренным образом не совпадать ни с Я реальным, ни с Я «предъявляемым в реальном общении».

2. Физическая непредставленность участников коммуникативного акта. В процессе общения в Интернет исходно полностью отсутствуют индикаторы социальной позиции человека и невербальное поведение.

3. Своеобразие протекания процессов межличностного восприятия. В условиях отсутствия невербальной информации сильное влияние на представление о собеседнике имеют механизмы стереотипизации и идентификации, а также установка как ожидание желаемых качеств в партнере.

4. Относительная психологическая безопасность. Человек в сети может проявлять большую свободу высказываний и поступков, так как риск разоблачения и личной отрицательной оценки окружающими минимален.

5. Отсутствие единства пространства и времени, которое характерно для реальной жизни. Виртуальная реальность позволяет «быть в одно и то же время в разных местах»: одновременно общаться с людьми из других стран, часовых поясов [9, с.82].

6. Характер коммуникации – почти исключительно письменный. Большинство сред коммуникации в Интернет – текстовые.

7. Ограниченное сенсорное переживание, трудности выражения эмоций. В Интернет-пространстве теряют свое значение невербальные средства общения, которые играют значительную роль в реальном общении. Тем не менее, происходит частичная компенсация с помощью специально разработанной знаковой системы передачи эмоциональных состояний (смайлы и др.) [9, с.83].

Создание практически любых сетевых идентичностей – это уникальная особенность Интернет. Существует несколько причин создания сетевых идентичностей.

1. Проявление девиантности. Наиболее яркие проявления экспериментирования с идентичностью – виртуальная смена пола и

девиантное поведение в Сети. Можно предположить, что в основе девиантного поведения лежит желание обрести социальную идентичность через противопоставление себя некоторому социальному целому. Очевидно, что выбор способа самопрезентации в Сети зависит от типа личности.

Дж. Сулер, описывая девиантное поведение в Сети, говорит о существовании пользователей, которые прибегают к намеренно антинормативным, оскорбительным высказываниям, за которые их определенно отключают [35, с.74].

2. Неудовлетворенность в реальном общении. В виртуальной коммуникации, благодаря невидимости пользователя, не выражены те признаки, которые связаны с внешним обликом. Тогда предпочтение анонимности может быть результатом неудовлетворенности в реальном общении, а именно полом, возрастом, социальным статусом, этнической принадлежностью, внешней привлекательностью.

Б. Бекер называет возможность убежать из собственного тела одним из главных факторов, мотивирующих участие подростков в виртуальной коммуникации [41, с.706].

3. Неудовлетворенность сторонами реальной идентичности. В этом случае виртуальная самопрезентация может быть осуществлением мечты, неосуществимой в реальности, мечты о силе и могуществе или о принадлежности и понимании. В виртуальной коммуникации становится возможным выражение запретных в реальности агрессивных тенденций, высказывание взглядов, которые невозможно высказать в реальности даже самым близким людям, выражение подавленных в реальности сторон своей личности, удовлетворение запретных в реальности сексуальных побуждений, желания контроля над другими людьми, манипулятивных тенденций [43, с.56].

Ярко прослеживаются именно подростковые черты в том, как осуществляется самопрезентация подростков в Интернете. Она более раскованна, является более эпатирующей и менее социально желательной по

сравнению с тем, что представляет собой подросток на самом деле. Этот факт является закономерностью нормативного развития в этом возрасте, следствием пока еще не сформировавшейся личности подростка, его особого отношения к миру, потребностью во взрослости, которая может и в реальной жизни проявляться в эпатаже, а в виртуальной и анонимной Интернет-среде – тем более. Виртуальная самопрезентация, отличающаяся от реального образа, создается подростком для того, чтобы получить новый опыт, и обусловлена его стремлением испытать нечто ранее не испытанное, поиском себя [15, с.1003].

И.Р. Абитов и И.И. Бабаева провели исследование – «Я» концепции пользователей социальной сети «В контакте» и выявили, что особенности самопрезентации подростков также имеют гендерные различия. У подростков мальчиков и девочек самопрезентация определяется, как умение подавать себя, привлекать к себе внимание при помощи акцентирования внимания на своих качествах, которые актуализируются на основе использования особых технологий и стратегий [4, с.684].

У девочек в подростковом возрасте (от 14 до 18 лет) более всего из всех аспектов самопрезентации преобладает социальная тревога и публичное самосознание, поскольку самооценка пока находится в не статичном положении и склонна меняться, а так же подвержена социальной оценке в большей степени, чем в любом другом возрасте. Также у девочек в этот период особо выражена потребность в положительной оценке, и в первую очередь ее внешних качеств (о чем говорят преобладающее количество собственных фото на главной странице, а также не малая доля на стене).

Также из раздела «О себе» видно, что большой процент девушек предпочли юмористические высказывания, причем 12 из 16 человек основной сделали самопохвалу, что говорит о заниженной самооценке, в силу которой возможно неосознанно используется тактика самовнушения под гимном «Я-любимая». Преобладание высказываний и статей о любви и развлечениях в равной степени говорит об еще неопределенных взглядах и ценностях на

данном этапе взросления, так они еще не ушли от игровой деятельности, но уже задумываются и включают в свою жизнь отношения с противоположным полом [4, с.684].

У мальчиков в подростковом возрасте дела обстоят несколько иначе, чем у девушек. Здесь потребность в социальном одобрении не столь велика. Особенно это выражено в меньшей «зацикленности» на своей внешности. Здесь мальчики либо вовсе не считают важным ставить какие-либо статусы, либо пишут свои мысли по поводу своего отношения к событиям в мире, окружении, разных областях развлечений [42, с.713].

Самопрезентация в разделе «О себе» происходит в основном через объективную информацию, такую как – пол, возраст, рост, увлечения. То есть выставляются качества, которые сложно поддаются оценке и не могут вызывать сильных разногласий. Возможно такое сведение всей своей личности к одному главному занятию, является защитной тактикой поведения в самопрезентации. Больше количество времени у молодых людей в этом возрасте занято мыслями о развлечениях, на второй план отходит презентация перед сверстниками [3, с.117].

Таким образом, стремясь заслужить доверие сверстников, влиться в колею общих интересов, подростки пытаются следовать за тенденциями в мире моды, поп-культуры и прочего, что вызывает интерес группы. Большая часть информации на стене занимает раздел «развлечения» (особенно у молодых людей), обсуждение текущих новостей, стремление выйти на диалог. В данный период самооценка переживает определенный кризис и склонна меняться под влиянием внешних, пусть даже незначительных факторов, поэтому так важно всячески поддерживать интерес к себе, путем завлечения интересами других. Так же у подростков заметно стремление к образам «Идеального Я», к фантазированию. И если у молодых людей это в основном направленно на игровую деятельность, то у девушек в этом возрасте уже основная часть мыслей отнесена к будущим отношениям,

любовным историям, преобладают философские высказывания на тему «идеалов» [12, с.54].

Можно предположить, что участие в виртуальной коммуникации вносит вклад в становление определенного содержания личной идентичности. Один из примеров подобного влияния виртуальной идентичности на реальную приводится Ш. Теркл. Она описывает, как студент колледжа, который в реальности отличался крайней необщительностью, застенчивостью, неуверенностью в себе, начал играть в одну из сетевых ролевых игр. В игре он познакомился с девушкой-игроком, между ними завязались романтические отношения. Вскоре он достиг в игре больших успехов, настолько, что его выбрали полководцем одной из армий в решающем сражении. Он был поражен оказанным ему доверием. Он стал более уверенным в себе, более общительным. Это привело к тому, что у него появились друзья в реальной жизни. То есть, существует возможность положительного изменения реальной идентичности за счет виртуальной идентичности [8, с.99].

Причиной обращения подростков к Интернету как инструменту общения могут быть: недостаточное насыщение общением в реальных контактах, возможность реализации качеств личности, проигрывания ролей, переживания эмоций, по тем или иным причинам фрустрированных в реальной жизни. Желанием переживания тех или иных эмоций объясняется, вероятно, и стремление к эмоциональному наполнению текста при Интернет-общении.

Таким образом, современная Интернет-среда, являясь социальной «виртуальной» средой, позволяет подростку реализовать те роли, проигрывание которых в реальной жизни представляется для него затруднительным.

Познавательная деятельность в Интернет представляет собой поиск информации. Более легкую и доступную возможность уйти в мир иллюзий представляют собой компьютерные игры. Коммуникативная деятельность в

Интернет довольно разнообразна, например общение посредством электронной почты.

Интернет предоставляет пользователям еще одну уникальную возможность – общаться в режиме реального времени («чат»). В чате обычные средства самопрезентации оказываются недействительными, а акцент перемещается с обычных средств на средства, которые способствуют самопрезентации косвенно.

В настоящее время существует современный вид дневника. Это так называемые «Блоги». Блоговые дневниковые записи являются не только личным психологическим переживанием автора, но и темой для обсуждения других посетителей его веб-странички.

Подростки также общаются с помощью социальных сетей - это веб-сайты с возможностью указать какую-либо информацию о себе. Однако главная функция Интернета - свободное общение, возможность себя показать и подружиться с кем-то интересным.

Виртуальная самопрезентация, отличающаяся от реального образа, создается подростком для того, чтобы получить новый опыт, и обусловлена его поиском себя. В данный период самооценка переживает определенный кризис и склонна меняться под влиянием внешних факторов, поэтому так важно всячески поддерживать интерес к себе, путем завлечения интересами других. Участие в виртуальной коммуникации вносит вклад в становление определенного содержания личной идентичности.

Виртуальная самопрезентация может служить выражением подавленной части своей личности или удовлетворять потребность в признании и силе. Удовлетворяя потребность в признании и силе, люди создают такую виртуальную самопрезентацию, которая соответствует их идеалу Я и замещает «плохое» реальное Я.

Выводы по первой главе:

1. Самопрезентация напрямую связана с решением проблем эффективного межличностного взаимодействия и любое межличностное

взаимодействие не обходиться без презентации своего Я. Выбор стратегии самопрезентации определяется в основном мотивационным и личностным факторами, а выбор ее техники осуществляется всегда на ситуационном уровне.

2. Все существующие на данный момент подходы к рассмотрению явления самопрезентации можно разделить на две группы: мотивационные и ситуативные теории. Самопрезентация это осознаваемое и неосознаваемое, целенаправленное и стихийное самопредъявление своего Я при взаимодействии с людьми.

3. При взрослении у ребенка подросткового возраста проявляется потребность в познании самого себя. Он относится к себе как к взрослому, стремится к самостоятельности, у него появляются собственные вкусы и привычки.

4. Подростковые позиции проявляются в виде актов самовыражения, направленных на то, чтобы создать благоприятное впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам. В молодежной среде имеются субкультурные нормы самопрезентации, благодаря которым подросток идентифицирует представителей своей группы, направления.

5. В реальном социальном взаимодействии подросток более ограничен в возможностях управления информацией о себе. Ввиду своей доступности для саморепрезентации подростки выбирают Интернет. Основная особенность виртуальной самопрезентации – это возможность абсолютного управления впечатлением о себе.

6. Общение в Интернет может носить как позитивную, так и негативную окраску. Социальные сети могут помочь расширить круг контактов и успешно интегрироваться в группу. В свою очередь неудачи в учебе вызывают неприятные переживания, а они, в свою очередь, приводят к росту показателей Интернет-зависимости.

7. В период подросткового возраста самооценка переживает определенный кризис и склонна меняться под влиянием внешних факторов,

поэтому так важно всячески поддерживать интерес к себе, путем завлечения интересами других. Участие в виртуальной коммуникации вносит вклад в становление определенного содержания личной идентичности.

8. Виртуальная самопрезентация может служить выражением подавленной части своей личности или удовлетворять потребность в признании и силе. Удовлетворяя потребность в признании и силе, люди создают такую виртуальную самопрезентацию, которая соответствует их идеалу Я и замещает «плохое» реальное Я.

Глава 2. Эмпирическое исследование навыков самопрезентации подростков

1.1. Организация и методы исследования

Цель эмпирического исследования - изучить особенности самопрезентации подростков с разным уровнем зависимости от Интернета.

Экспериментальная база исследования представлена материалами обследования подростков Муниципального автономного образовательного учреждения средней общеобразовательной школы 15 города Серова. В исследовании приняли участие 60 человек, в возрасте 14 - 15 лет, 55% мальчиков (33 человека) и 45% девочек (45%).

Процедура исследования проводилась в соответствии с этическими и санитарными нормами. Родители после информирования о целях, содержании и использовании результатов тестирования, дали разрешение на обследование детей. Тестирование осуществлялось после уроков в подгруппах по 15-20 человек. Дети сидели по одному, каждому выдавались опросные листы проводимых методик.

Для изучения особенностей самопрезентации подростков с разным уровнем зависимости от Интернета были использованы следующие методики:

- Тест на Интернет-зависимость, автор Кимберли Янг, адаптированный В.А.Буровой.
- «Шкала измерения тактик самопрезентации», авторы Б. Куигли, С.Ли.
- опросник «Стратегии самопредъявления», автор И.П. Шкуратова (см. Приложение 1).

Тест на Интернет-зависимость, автор Кимберли Янг, адаптированный В.А.Буровой направлен на выявление степени вовлеченности в сети Интернета. Испытуемым предлагаются 20 вопросов, на которые следует ответить, выбрав ответ из следующих вариантов: никогда или крайне редко, иногда, регулярно, часто, всегда. Затем, учитывая, что каждый ответ оценивается баллами от одного до пяти, подсчитывается общая сумма набранных баллов.

При интерпретации результатов выделены три уровня, соответствующие трем группам пользователей Интернета:

- первая группа - пользователи, умеющие себя контролировать, названные «норма»;
- вторая группа – пользователи, имеющие некоторые проблемы, связанные с чрезмерным увлечением Интернет, названные «пограничные»;
- третья группа - пользователи, имеющие значительные проблемы, требующие помощи специалиста, названные «зависимые».

«Шкала измерения тактик самопрезентации», авторы Б. Куигли, С.Ли направлена на определение тактик и стратегий самопрезентации. Испытуемым предлагается 64 утверждения, связанные с его самовосприятием, которые он оценивает по степени отнесения к себе по девятибалльной шкале от 1 – «редко проявляется в поведении» до 9 – «очень часто проявляется в поведении». В соответствии с ключом, подсчитываются результаты по каждой из двенадцати тактик самопрезентации, которые объединены в пять стратегий:

- Уклонение – стратегия ухода от ответственности и избегания решительных действий (тактики «Оправдание с отрицанием ответственности», «Отречение» и «Препятствование самому себе»).

- Аттрактивное поведение – стратегия создания благоприятного впечатления о субъекте самопрезентации (тактики «Желание понравиться», «Извинение» и «Пример для подражания»).
- Самовозвышение – стратегия предъявления доминирования и высокой самооценки (тактики «Сообщение о своих достижениях», «Преувеличение своих достижений» и «Оправдание с принятием ответственности»).
- Самопринижение – стратегия предъявления слабости и незащитности (тактика «Просьба/мольба»).
- Силовое влияние – стратегия силового и статусного давления (тактики «Запугивание» и «Негативная оценка других»).

При интерпретации выделены пять уровней: высокий, повышенный, средний, пониженный и низкий.

Опросник «Стратегии самопредъявления», автор И.П. Шкуратова направлена на определение стратегий самопредъявления в общении. Испытуемому предлагается ответить на 56 вопросов, оценив насколько их поведение, соответствует предлагаемым утверждениям, пользуясь следующими вариантами ответов: очень характерно для меня, характерно, совсем не характерно.

Каждому из выбранных ответов соответствует определенный балл. Ответы заносятся в предлагаемый лист ответов, по которому подсчитывается результат по каждой строке, соответствующей одной из семи стратегий:

- стремление понравиться, казаться привлекательным;
- самопродвижение, казаться компетентным;
- примерность, казаться морально безупречным;
- запугивание, казаться опасным;
- демонстрация слабости, казаться слабым;
- отслеживание впечатления, контролировать себя и партнеров;

- вариативность поведения, менять свое поведение в зависимости от ситуации.

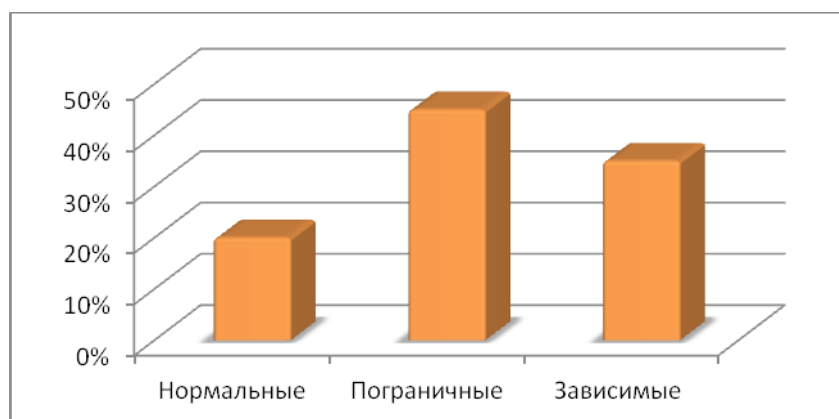
При интерпретации выделены три уровня: высокий, средний и низкий.

2.2 Анализ и интерпретация результатов исследования

Распределение испытуемых подростков по уровням Интернет-зависимости по результатам теста Кимберли Янга в адаптации В.А.Буровой дано на диаграмме 1.

Диаграмма 1

Распределение испытуемых по уровням зависимости от Интернета



Распределение на диаграмме 1 приводит к выводу, что среди испытуемых выделяется по численности группа подростков, которые слишком увлечены Интернетом, иногда предпочитают Интернет другим важным и необходимым делам, но чаще всего могут контролировать время, проведенное в сети, частично выполняют свои домашние и школьные обязанности. Т. е. 45%, 27 человек, те, кого называют «пограничные».

Далее группа «зависимые», 35%, 21 человек, которые проводят много времени за компьютером, отказывают себе в общении с близкими людьми и друзьями, не выполняют домашние задания, скрывают от родителей время,

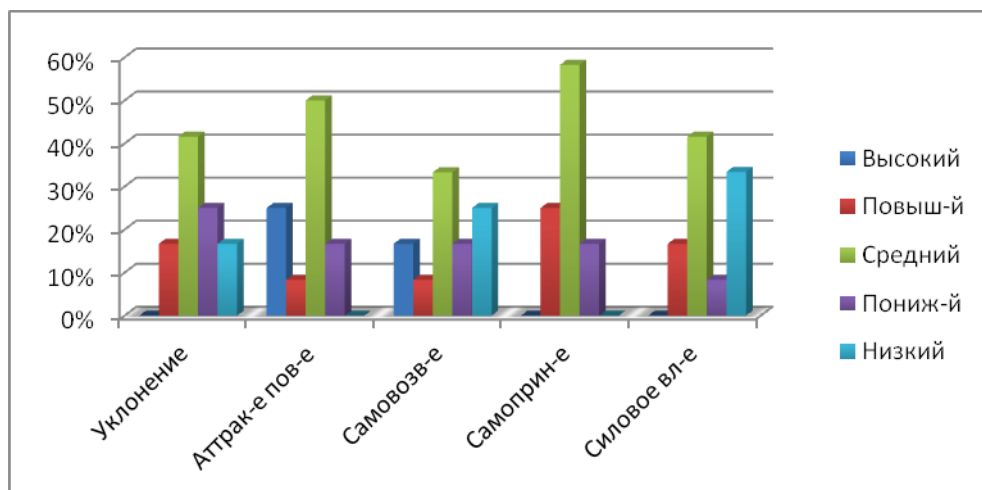
проводимое ими в сети, где ищут утешения и отвлечения от реальных жизненных проблем, могут быть нервными, раздражительными, когда их пытаются «оторвать от монитора».

Третья группа – обычные пользователи, «норма» составляет 20%, 12 человек. Подростки используют Интернет для общения, заводят себе новые знакомства с пользователями Интернет, но общаются с друзьями в реальности, выполняют домашние поручения и учат уроки, участвуют в общественной жизни.

Распределение испытуемых подростков группы «норма» по шкале измерения тактик самопрезентации дано на диаграмме 2.

Диаграмма 2

Распределение испытуемых группы «норма» по шкале измерения тактик самопрезентации



Распределение на диаграмме 2 приводит к выводу, что среди подростков группы «норма» по шкале «Уклонение» со средним уровнем стратегии 41,6%, 5 человек; с повышенным 25%, 3 человека; с пониженным и низким уровнями поровну, по 16,7%, по 2 человека, с высоким уровнем стратегии уклонения нет подростков. Таким образом, среди испытуемых больше подростков со средним и пониженным уровнями стратегии.

По шкале «Аттрактивное поведение» подростков со средним уровнем 50%, 6 человек; с высоким 25%, 3 человека; с пониженным 16,7%, 2 человека; с низким уровнем 16,7%, 2 человека; с повышенным уровнем

стратегии 8,3%, 1 человек, с низким уровнем нет подростков. Таким образом, больше подростков со средним уровнем и высоким уровнями.

По шкале «Самовозвышение» подростков со средним уровнем 33,3%, 4 человека; с низким 25%, 3 человека; с высоким и пониженным по 16,7%, по 2 человека; с повышенным уровнем стратегии 8,3%, 1 человек. Таким образом, больше подростков со средним и низким уровнями по шкале.

По шкале «Самопонижение» подростков со средним уровнем 58,3%, 7 человек; с повышенным 25%, 3 человека; с пониженным 16,7%, 2 человека; с низким и высоким уровнем нет ни одного подростка. Таким образом, больше подростков со средним и повышенным уровнями стратегии самопонижение.

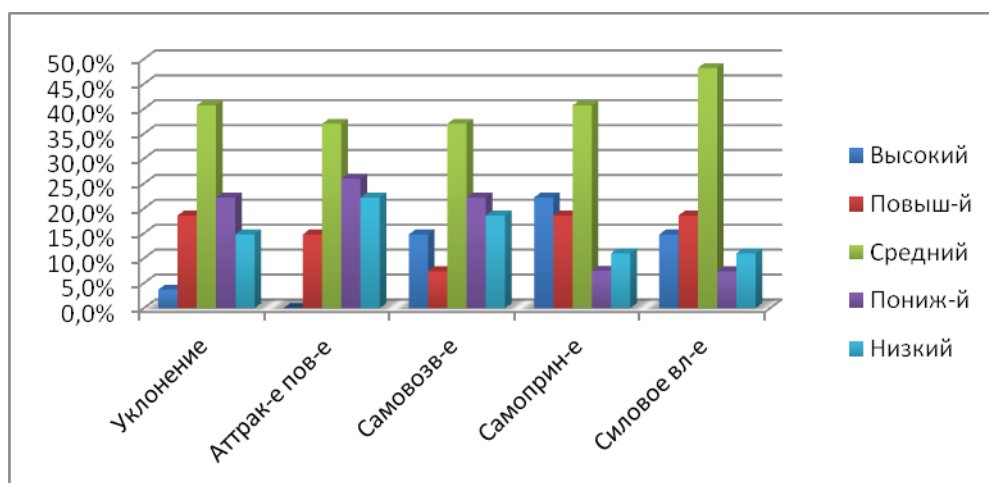
По шкале «Силовое влияние» подростков со средним уровнем 41,6%, 5 человек; с низким уровнем 33,4%, 4 человека; с повышенным 16,7%, 2 человека; с высоким нет никого. Таким образом, больше подростков со средним и низким уровнями по стратегии силовое влияние.

Можно утверждать, что подростки в группе «норма» отличаются тем, что стремятся оказать на окружающих благоприятное впечатление, для чего прибегают к лестным комплиментам, подстраиваются под собеседника, даже делают подарки. Возможно, они стремятся получить какие-то привилегии, выгоду для себя. Для этих же целей могут использовать тактику демонстрации собственной беспомощности, неумелости. В меньшей степени, но все же, могут избегать ответственности, начинают оправдываться, пенять на независящие от них обстоятельства, говорить, что другие поступают так же, как они, но не высказывают угроз, а действуют уговорами.

Распределение испытуемых подростков группы «пограничные» по шкале измерения тактик самопрезентации дано на диаграмме 3.

Диаграмма 3

***Распределение испытуемых группы «пограничные» по шкале
измерения тактик самопрезентации***



Распределение на диаграмме 3 приводит к выводу, что среди испытуемых подростков группы «пограничные» по шкале «Уклонение» со средним уровнем стратегии 40,7%, 11 человек; с пониженным 22,2%, 6 человек; с повышенным уровнем 18,6%, 5 человек, с низким уровнем 14,8%, 4 человека; с высоким уровнем стратегии уклонения 3,7%, 1 человек. Таким образом, среди испытуемых больше подростков со средним и пониженным уровнями стратегии уклонения.

По шкале «Аттрактивное поведение» подростков со средним уровнем 37%, 10 человек; с пониженным 26%, 7 человек; с низким уровнем 22,2%, 6 человек; с повышенным уровнем стратегии 14,8%, 4 человека, с низким уровнем нет подростков. Таким образом, выделяются подростки со средним, пониженным и низким уровнями стратегии.

По шкале «Самовозвышение» подростков со средним уровнем 37%, 10 человек; с пониженным 22,2%, 6 человек; с низким 18,6%, 5 человек; с высоким 14,8%, 4 человека; с повышенным уровнем стратегии 7,4%, 2 человека. Таким образом, больше подростков со средним, пониженным и низким уровнями стратегии.

По шкале «Самопринижение» подростков со средним уровнем 40,7%, 11 человек; с высоким уровнем 22,2%, 6 человек; с повышенным 18,6%, 5 человек; с низким 11%, 3 человека; с пониженным 7,5%, 2 человека. Таким

образом, больше подростков со средним, высоким и повышенным уровнями стратегии самопринижение.

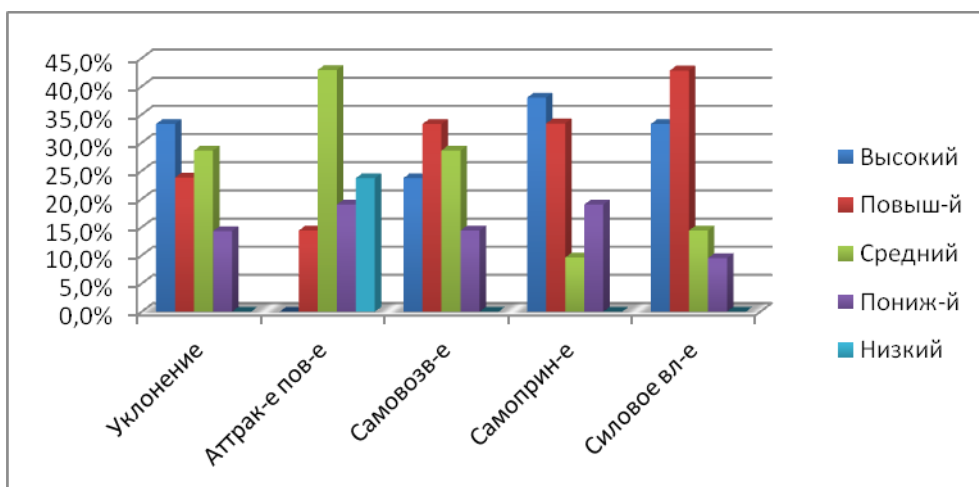
По шкале «Силовое влияние» подростков со средним уровнем 48,2%, 13 человек; с повышенным 18,6%, 5 человек; с высоким уровнем 14,8%, 4 человека; с низким 11%, 3 человека; с пониженным 7,4%, 2 человека. Таким образом, больше подростков со средним и повышенным уровнями по стратегии силовое влияние.

Можно утверждать, что подростков группы «пограничные» отличает то, что чаще всего при самопрезентации они показывают себя как нуждающихся в помощи, слабых, неумеющих, просящих, даже умоляющих о снисхождении и помощи. Могут перейти к оскорбительным высказываниям и критике окружающих, утверждая, что все вокруг виноваты в их несчастьях. При этом пользуются и возможностью избежать ответственности, особенно за какие-то негативные поступки или последствия действий, отговариваются стечением обстоятельств, плохим самочувствием, нехваткой времени. В меньшей степени вспоминают о своих достоинствах, не пытаются понравиться окружающим, видимо, не считая себя достойными внимания.

Распределение испытуемых подростков группы «зависимые» по шкале измерения тактик самопрезентации дано на диаграмме 4.

Диаграмма 4

Распределение испытуемых группы «зависимые» по шкале измерения тактик самопрезентации



Распределение на диаграмме 4 приводит к выводу, что среди испытуемых подростков группы «зависимые» по шкале «Уклонение» с высоким уровнем стратегии 33,3%, 7 человек; со средним уровнем стратегии 28,6%, 6 человек; с повышенным 23,8%, 5 человек; с пониженным уровнем 14,3%, 3 человека, с низким уровнем нет никого. Таким образом, среди испытуемых больше подростков с высоким, средним и повышенным уровнями стратегии уклонения.

По шкале «Аттрактивное поведение» подростков со средним уровнем 42,9%, 9 человек; с низким уровнем 23,7%, 5 человек; с пониженным 19%, 4 человека; с повышенным уровнем стратегии 14,4%, 3 человека, с высоким нет. Таким образом, больше подростков со средним, пониженным и низким уровнями стратегии.

По шкале «Самовозвышение» подростков с повышенным уровнем стратегии 33,3%, 7 человек, со средним уровнем 28,6%, 6 человек; с высоким 23,7%, 5 человек; с пониженным 14,4%, 3 человека; с низким уровнем нет подростков. Таким образом, больше подростков с повышенным, средним и высоким уровнями стратегии.

По шкале «Самопринижение» подростков с высоким уровнем 38%, 8 человек; с повышенным 33,4%, 7 человек; с пониженным 19%, 4 человека; с

низким нет подростков. Таким образом, больше подростков с высокими повышенным уровнями стратегии самопринижение.

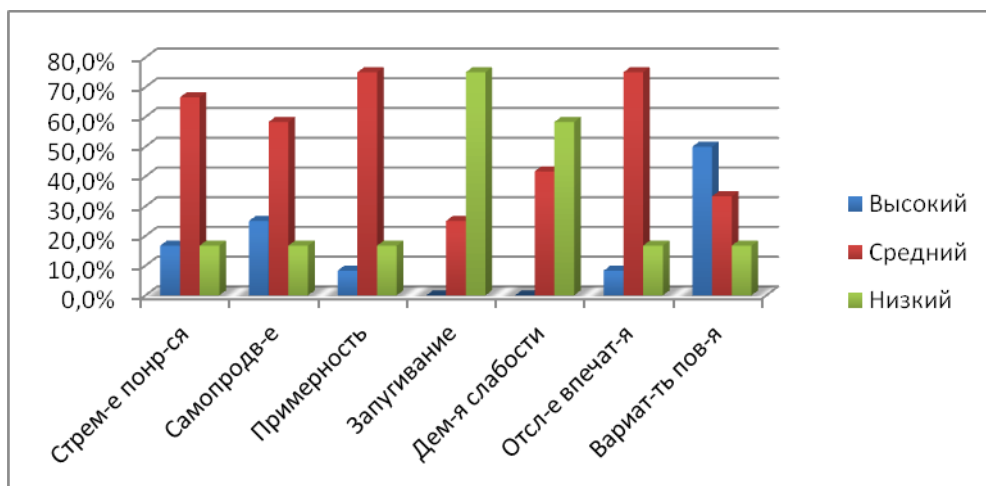
По шкале «Силовое влияние» подростков с повышенным 42,8%, 9 человек; с высоким уровнем 33,3%, 7 человек; со средним уровнем 14,4%, 3 человека; с повышенным 9,5%, 2 человека; с низким нет подростков. Таким образом, больше подростков с повышенным и высокими уровнями по стратегии силовое влияние.

Можно утверждать, что подростков из группы «зависимые» отличает, прежде всего, избегание решительных действий и способность отвечать свои за поступки, принимать ответственные решения, требующие активности, инициативы и умения делать выбор. Часто они говорят «Я этого не делал», «Я не виноват, это другие делают, а меня ругают». В случае невозможности избежать неприятной ситуации, или «давят на жалость», выставляют себя униженными, слабыми, жаждущими помощи. Но могут перейти к угрозам, пытаются напугать собеседника, оскорбить его, унижить, ругаются, обзываются, оскорбляют. Утверждают, что собеседник, по сравнению с ними, не лучше, и сам бы так же поступил на их месте, то есть преувеличивают свои достоинства. Подростки не стараются создать хорошее впечатление, не задумываются об этом.

Распределение испытуемых подростков группы «норма» по стратегиям самопредъявления дано на диаграмме 5.

Диаграмма 5

***Распределение испытуемых группы «норма» по стратегиям
самопредъявления***



Распределение представленное на диаграмме 5 говорит о том, что среди испытуемых в группе «норма» по шкале «Стремление понравиться» среднего уровня 66,6%, 8 человек; высокого и низкого поровну по 16,7%, по 2 человека. Таким образом, преобладают подростки среднего уровня.

По шкале «Самопродвижение» подростков среднего уровня 58,3%, 7 человек; высокого 25%, 3 человека; низкого 16,7%, 2 человека. Таким образом, преобладают подростки среднего уровня и высокого уровней.

По шкале «Примерность» подростков среднего уровня 75%, 9 человек; низкого 16,7%, 2 человека; высокого 8,3%, 1 человек. Таким образом, преобладают подростки среднего уровня.

По шкале «Запугивание» подростков низкого уровня 75%, 9 человек; среднего уровня 25%, 3 человека; с высоким уровнем нет подростков. Таким образом, преобладают подростки низкого уровня.

По шкале «Демонстрация слабости» подростков низкого уровня 58,3%, 7 человек; среднего уровня 41,7%, 5 человек; с высоким уровнем нет подростков. Таким образом, преобладают подростки низкого уровня.

По шкале «Отслеживание впечатления» подростков среднего уровня 75%, 9 человек; низкого уровня 16,7%, 2 человека; высокого уровня 8,3%, 1 человек. Таким образом, преобладают подростки среднего уровня.

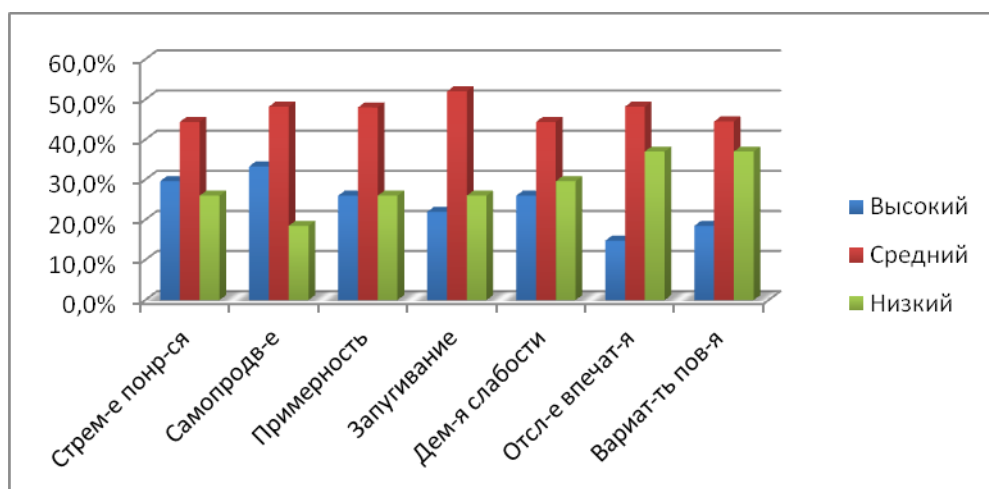
По шкале «Вариативность поведения» подростков высокого уровня 50%, 6 человек; среднего уровня 33,3%, 4 человека; низкого уровня 16,7%, 2 человека. Таким образом, преобладают подростки высокого уровня.

Можно констатировать, что подростков группы «норма» отличает стремление казаться сведущими, имеющими широкий кругозор и осведомленность, демонстрирование превосходства, чтобы достичь уважения; умение изменять свое поведение с учетом реакций партнера по общению и изменений в ситуации общения. В меньшей степени, но для усиления для своей значимости, хорошего впечатления, подчеркивают общность и близость своих интересов и взглядов, взглядам и интересам собеседника или собеседников. К тому же умеют контролировать свое собственное поведение и отслеживать реакции собеседников по общению. Не пытаются ругаться и угрожать, а так же не прикидываются беспомощными.

Распределение испытуемых подростков группы «пограничные» по стратегиям самопредъявления дано на диаграмме 6.

Диаграмма 6

Распределение испытуемых группы «пограничные» по стратегиям самопредъявления



Распределение на диаграмме 6 показывает, что среди испытуемых в группе «пограничные» по шкале «Стремление понравиться» среднего уровня 44,4%, 12 человек; высокого 29,6%, 8 человек; низкого 26%, 7 человек. Таким образом, преобладают подростки среднего уровня.

По шкале «Самопродвижение» подростков среднего уровня 48,2%, 13 человек; высокого 33,3%, 9 человек; низкого - 18,5%, 5 человека. Таким образом, преобладают подростки среднего и высокого уровней.

По шкале «Примерность» подростков среднего уровня 48%, 13 человек; низкого и высокого по 26%, по 7 человек. Таким образом, преобладают подростки среднего уровня.

По шкале «Запугивание» подростков среднего уровня 52%, 14 человек; низкого уровня 26%, 7 человек; с высоким уровнем 22%, 6 человек подростков. Таким образом, преобладают подростки среднего уровня.

По шкале «Демонстрация слабости» подростков среднего уровня 44,4%, 12 человек; низкого уровня 29,6%, 8 человек; с высоким уровнем 26%, 7 человек подростков. Таким образом, преобладают подростки среднего уровня.

По шкале «Отслеживание впечатления» подростков среднего уровня 48,2%, 13 человек; низкого уровня 37%, 10 человек; высокого уровня 14,8%, 4 человека. Таким образом, преобладают подростки среднего и низкого уровней.

По шкале «Вариативность поведения» среднего уровня 44,5%, 12 человек; низкого уровня 37%, 10 человек; высокого уровня 18,5%, 5 человек. Таким образом, преобладают подростки среднего и низкого уровней.

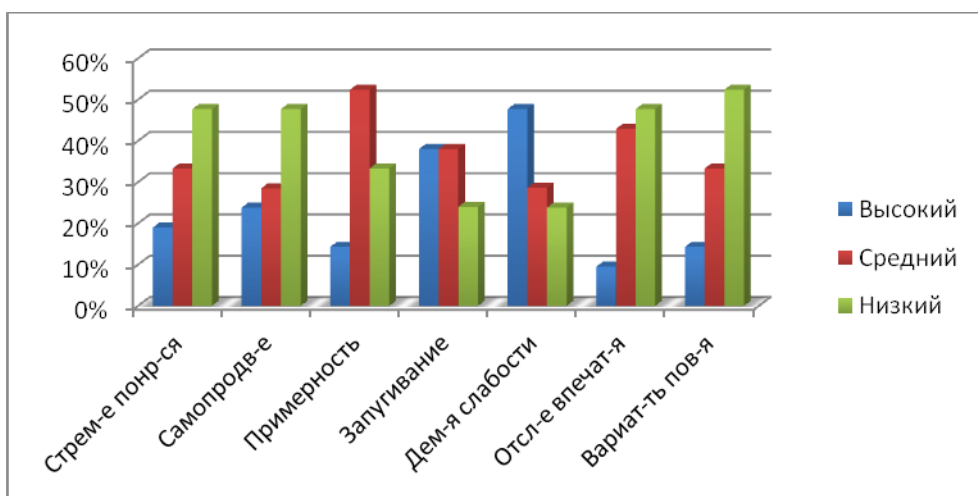
Можно констатировать, что подростков группы «пограничные» отличает умение хвалить собеседника, оказывать ему знаки внимания, но, при этом, не забыть и о себе хвастать своими достижениями, представить себя привлекательным в глазах окружающих, чему помогают рассказы о достижениях и заслугах, подчеркивание своей значимости. Реже, но могут

прибегнуть к высмеиванию собеседника, насмешкам и иронизированию над ним. Или начинают рассказывать о своих трудностях, чтобы показать свою слабость и вызвать жалость к себе. Не умеют изменять своё поведение с изменением ситуации общения, нет гибкости в общении, не понимают, «не читают» реакции партнера по общению, что не позволяет в полной мере управлять впечатлением о себе.

Распределение испытуемых подростков группы «зависимые» по стратегиям самопредъявления дано на диаграмме 7.

Диаграмма 7

Распределение испытуемых группы «зависимые» по стратегиям самопредъявления



Распределение на диаграмме 7 приводит к выводу, что среди испытуемых в группе «зависимые» по шкале «Стремление понравиться» низкого 47,7%, 10 человек; среднего уровня 33,3%, 7 человек; высокого 19%, 4 человека. Таким образом, преобладают подростки низкого уровня.

По шкале «Самопродвижение» подростков низкого 47,7, 10 человек; среднего уровня 28%, 6 человек; высокого - 23,8%, 5 человек. Таким образом, преобладают подростки низкого уровня.

По шкале «Примерность» подростков среднего уровня 52,4%, 11 человек; низкого 33,3%, 7 человек; высокого - 14,3%, 3 человека. Таким образом, преобладают подростки среднего уровня.

По шкале «Запугивание» подростков высокого и среднего уровня по 38%, по 8 человек; 24%, 5 человек. Таким образом, преобладают подростки высокого и среднего уровней.

По шкале «Демонстрация слабости» подростков высокого уровня 47,7%, 10 человек; среднего уровня 28,6%, 6 человек; с низким уровнем 23,8%, 5 человек подростков. Таким образом, преобладают подростки высокого уровня.

По шкале «Отслеживание впечатления» подростков низкого уровня 47,72%, 10 человек; среднего уровня 42,9%, 9 человек; высокого уровня 9,5%, 2 человека. Таким образом, преобладают подростки низкого и среднего уровней.

По шкале «Вариативность поведения» низкого уровня 52,4%, 11 человек; среднего уровня 33,3%, 7 человек; высокого уровня 14,3%, 3 человека. Таким образом, преобладают подростки низкого и среднего уровней.

Можно констатировать, что подростков группы «зависимые» отличает то, что они чаще всего действуют с позиции угроз, выдвигают партеру условия и требования, грубят, угрожают неприятностями или расправой, показывают себя грозным и жестоким. Так же часто прибегают к манипулированию сопереживанием, выставляют свои проблемы, возводя их в ранг катастроф, подчеркивают свою незащищенность перед обстоятельствами, просят о снисхождении и помощи. Не умеют показать себя знающими и способными, плохо владеют коммуникативными умениями, не различают эмоциональные состояния собеседника, поэтому не понимают его реакций и не учитывают их при понимании того, как их воспринимает собеседник, что мешает управлять самоподачей и самопредъявлением, регулировать свои действия и поведение.

Для формирования у подростков группы «зависимые» навыков самопрезентации проведена программа.

Выводы по второй главе:

1. Результаты исследования по тесту на Интернет-зависимость, автор Кимберли Янг, адаптированный В.А.Буровой позволили разделить выборку на группы: норма - 20%, пограничные – 45% и зависимые – 35%.

2. Результаты исследования по «Шкале измерения тактик самопрезентации», авторы Б. Куигли, С.Ли показали, что:

- подростков группы «норма» отличает высокий уровень стратегии аттрактивного поведения, повышенный – стратегии самопринижения, средний - стратегии уклонения и самовозвышения, низкий уровень по стратегии силовое влияние;

- подростков группы «пограничные» отличает высокий уровень самопринижения, повышенный уровень стратегии силовое влияние, средний - стратегии уклонения, пониженный и низкий уровень стратегий самовозвышение и аттрактивное поведение;

- подростков группы «зависимые» отличает высокий уровень самопринижения, повышенный уровень стратегии силовое влияние, средний - стратегии уклонения, пониженный и низкий уровень стратегий самовозвышение и аттрактивное поведение.

3. Результаты исследования по опроснику «Стратегии самопредъявления», автор И.П. Шкуратова показали, что:

- подростков группы «норма» отличает высокий уровень самопродвижения, вариативности поведения; средний - стремления понравиться, примерности, отслеживания впечатления; низкий - запугивания, демонстрации слабости;

- подростков группы «пограничные» отличает высокий уровень самопродвижения; средний - стремления понравиться, примерности,

запугивания, демонстрации слабости; низкий - отслеживания впечатления, вариативности поведения;

- подростков группы «зависимые» отличает высокий уровень запугивания, демонстрации слабости; средний - примерности; низкий - стремления понравиться, самопродвижения, отслеживания впечатления, вариативности поведения.

Глава 3. Программа формирования навыков самопрезентации подростков

3.1 Содержание программы формирования навыков самопрезентации подростков

Умение правильно предъявить себя - это удивительная способность, которая позволяет человеку привлечь внимание к своим достоинствам, скрыть недостатки, создать свой собственный неповторимый имидж, добиться расположения собеседника, обеспечить успех в профессиональной деятельности и личном общении.

Подростку особенно важно понимать, что он принимаем своими сверстниками, потому что именно так происходит процесс самоутверждения подростка. Умение самоподачи, самопрезентации становится, в этом смысле, крайне значительным и актуальным.

Не найдя понимания среди реальных друзей, подросток ищет общения и самореализации в сети Интернет, что может привести к уходу в виртуальную действительность, оказывающему негативное влияние на личностное развитие. Поэтому возникает необходимость целенаправленной работы по развитию навыков самопрезентации подростков.

Цель программы – развитие навыков самопрезентации подростков.

Задачи:

1. Способствовать освоению стратегий самопродвижения, примерности, аттрактивного поведения, стремлению понравиться.
2. Создать условия для снижения использования стратегий уклонение, запугивание, демонстрация слабости.
3. Информировать о том, что такое самопрезентация, её особенностях и путях развития.

4. Развивать умение понимать реакции собеседника, производимое на него впечатление.

5. Тренировать навыки уверенного поведения, гибкости в общении.

Участники программы: подростки 14 - 15 лет, обучающиеся в восьмых классах.

Предполагаемые результаты:

- Расширение знаний о стратегиях самопрезентации.
- Овладение стратегиями, способствующими успешной самопрезентации в общении.
- Развитие умений:
 - ✓ распознавать эмоциональные реакции собеседников;
 - ✓ располагать к себе стилем общения и речи;
 - ✓ раскрывать свои сильные стороны и качества;
 - ✓ разрешать спорные вопросы и ситуации.

Программа рассчитана на 10 занятий, один раз в неделю. Продолжительность занятия 1 час 30 минут, при необходимости с перерывом.

В программе используются: разминки, игры и игровые упражнения, дискуссии и обсуждения, моделирование и анализ ситуаций, арт-техники, психогимнастические упражнения и релаксации.

Структура занятия включает приветствие и отслеживание состояния и настроения посредством рисования разными материалами, цель которого – снятие эмоционального напряжения, настрой на взаимодействие, создание комфортной атмосферы коммуникации. Психогимнастические упражнения активизируют, стимулируют, подготавливают к работе над основной темой занятия, которой посвящены информационные беседы и практические мероприятия. Завершает занятие рефлексивный этап, позволяющий ассимилировать опыт, полученный подростками в ходе занятия, и повторное рисование своего настроения.

Реализация программы требует, чтобы занятия проходили в достаточно просторном помещении, где подростки могут, как расположиться в кругу, так и выполнять индивидуальную работу за отдельными столами, свободно передвигаться, выполнять игровые упражнения. Для работы понадобится музыкальное сопровождение. Лучше, если, принятые на первом занятии правила, будут на протяжении всех занятий висеть на стене помещения. Содержание программы отражено в таблице 2 и Приложении 3.

Таблица 2

Содержание программы развития навыков самопрезентации

№	Тема занятия	Содержание занятия
1	Самопрезентация, зачем нужна ?	Правила группы. Упражнения «Мое настроение сейчас», «Знакомство – Интервью», «Ожидания участников», «Взаимные презентации», «Рукопожатие». «Карусель». Мини-лекция «О самопрезентации и ее месте в жизни».
2	Успешная самопрезентация	Игра ««Поменяйтесь местами» Упражнения «Комплимент», «Сказочная самопрезентация», «Двойник», «Лозунг жизни», «Экспедиция». Дискуссия «Ресурсы успешности самопрезентации».
3	Невербальный «язык», как понять и располагать к себе.	Упражнение «Презентация эмоций». Мини-лекция «Невербальные средства самопрезентации». Игра «Крокодил». «Обратная связь – Процедура прощания».
4	Речь - визитная карточка человека.	Упражнения «Лепестки», «Медленноговорки», «Самореклама», «Аплодисменты по кругу». Ролевая игра «Интервью со звездой» или «Репортер»
5	Эмоции – зеркало души, понимать и управлять.	Упражнения «Мое настроение сейчас», «Эмоциональное состояние партнера», «Дискуссия», «Ода о себе» Мини-лекция «Факторы эмоционального напряжения»
6	Уверенный человек, как вести себя	Упражнения «Комплименты», « Собеседование на работу», «Брачное объявление», «История – хамелеон», «Коллаж», «Обратный отсчет»
7	Имидж, его значение	Психогимнастика: «Я люблю себя за то, что...». «Имидж, его составляющие». Дискуссия «Имидж делового человека». Упражнение «Приветствие»

		Коллаж «Идеал».
8	Самопрезентация: манеры, жесты, осанка.	Упражнения «Скажи руками», «Деловые отношения», «Лабиринт», «Умение сказать нет». Ролевые игры «В магазине», «Телефонный звонок в парикмахерскую». Обсуждение, рефлексия
9	Сложные ситуации	Упражнения «Испорченный телефон», «Толкалки», «Головомяч», «Веселая гусеница», «Вместо ссоры – мир». Дискуссия «Чему мы научились при разрешении конфликтов»
10	Самопродвижение, секреты успеха	Упражнения «Приветствие – Рукопожатие», «Мое настроение сейчас», «Костер проблем», «Я - сильный, я – слабый», «Всеобщее внимание», «Ода о себе». Коллаж «Моё внутреннее Я» . Заключительная рефлексия тренинга.

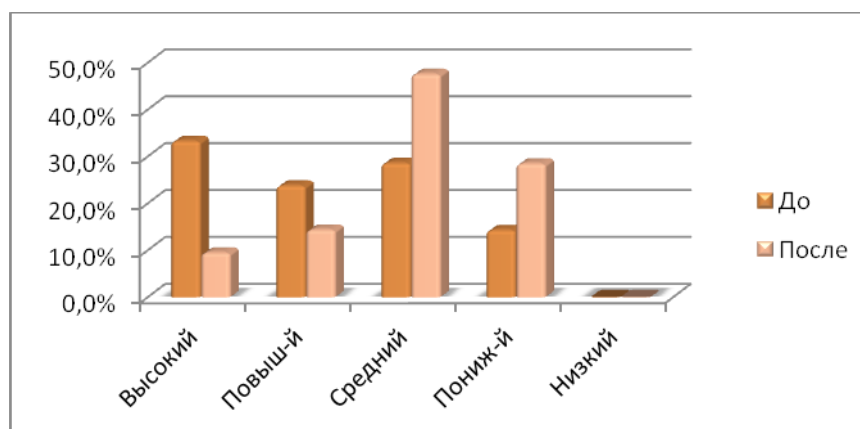
3.2 Анализ результатов эффективности программы

Результаты эффективности программы отражены в Приложении 4.

Распределение испытуемых подростков до и после программы по шкале измерения тактик самопрезентации по шкале «Уклонение» дано на диаграмме 8.

Диаграмма 8

Распределение испытуемых по шкале «Уклонение»

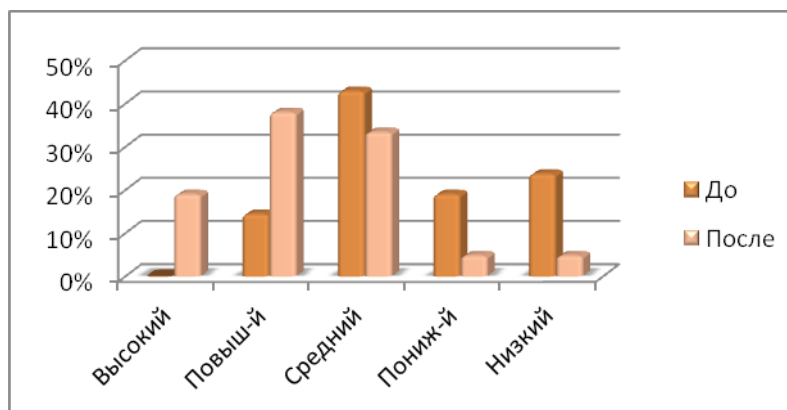


Распределение на диаграмме 8 позволяет утверждать, что после проведения программы среди испытуемых по шкале «Уклонение» среднего уровня 47,6%, 10 человек; пониженного уровня – 28,5%, 6 человек; повышенного – 14,4%, 3 человека; высокого – 9,5%, 2 человека. Подростков с высоким уровнем стало на 2,8% меньше, с повышенным на 9,4% меньше, со средним на 19% больше, с пониженным на 14,2% больше. То есть больше подростков со средним и пониженными уровнями, существенная динамика снижения высокого уровня.

Распределение испытуемых подростков до и после программы по шкале измерения тактик самопрезентации по шкале «Аттрактивное поведение» дано на диаграмме 9.

Диаграмма 9

Распределение испытуемых по шкале «Аттрактивное поведение»

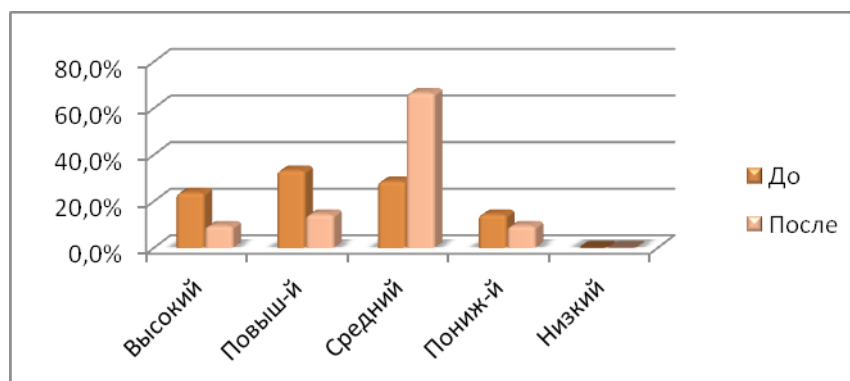


Распределение на диаграмме 9 приводит к выводу, что после проведения программы среди испытуемых по шкале «Аттрактивное поведение» повышенного уровня 38%, 8 человек; среднего уровня 33,4%, 7 человек; высокого – 19%, 4 человека; пониженного и низкого уровней по 4,8%, по 1 человеку. Подростков с высоким уровнем стало на 19% больше, с повышенным на 23,6% больше, со средним на 9,5% меньше, с пониженным на 14,2% меньше, с низким на 18,9% меньше. То есть больше подростков с повышенным и средним уровнями, и высокая динамика роста высокого и повышенного уровней.

Распределение испытуемых подростков до и после программы по шкале измерения тактик самопрезентации по шкале «Самовозвышение» дано на диаграмме 10.

Диаграмма 10

Распределение испытуемых по шкале «Самовозвышение»

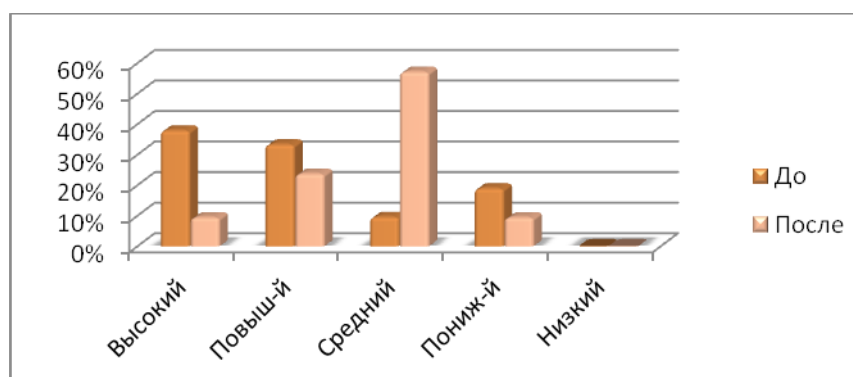


Распределение на диаграмме 10 приводит к выводу, что после проведения программы среди испытуемых по шкале «Самовозвышение» среднего уровня 66,6%, 14 человек; повышенного – 14,4%, 3 человека; высокого и низкого по 9,5%, по 3 человека. Подростков с высоким уровнем стало на 14,2% меньше, с повышенным на 18,9% меньше, со средним на 38% больше, с пониженным на 4,9% меньше, с низким на 28,5% меньше. То есть больше подростков со средним уровнем, и высокая динамика роста среднего и снижения высокого и повышенного уровней.

Распределение испытуемых подростков до и после программы по шкале измерения тактик самопрезентации по шкале «Самопонижение» дано на диаграмме 11.

Диаграмма 11

Распределение испытуемых по шкале «Самопонижение»

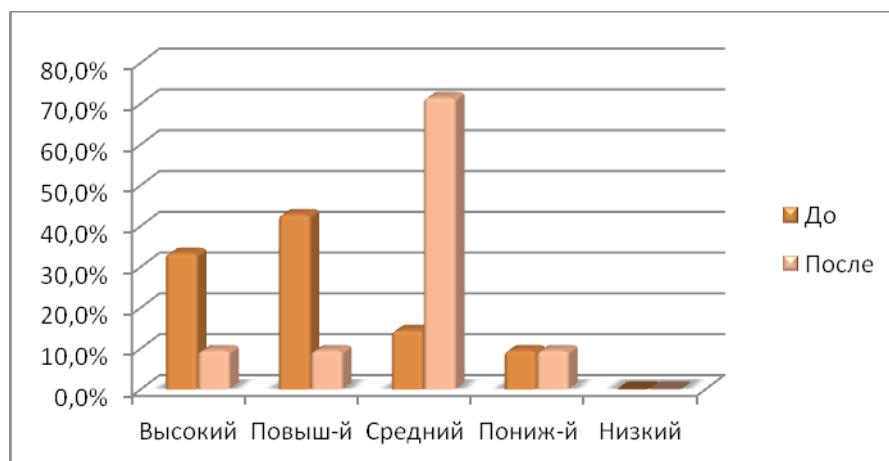


Распределение на диаграмме 11 приводит к выводу, что после проведения программы среди испытуемых по шкале «Самопринижение» среднего уровня 57,2%, 12 человек; повышенного – 23,8%, 5 человек; высокого и пониженного по 9,5%, по 3 человека. Подростков с высоким уровнем стало на 28,5% меньше, с повышенным на 9,6% меньше, со средним на 47,6% больше, с пониженным на 9,5% меньше. То есть больше подростков со средним уровнем, и высокая динамика роста среднего и снижения высокого уровней.

Распределение испытуемых подростков до и после программы по шкале измерения тактик самопрезентации по шкале «Силовое влияние» дано на диаграмме 12.

Диаграмма 12

Распределение испытуемых по шкале «Силовое влияние»



Распределение на диаграмме 12 приводит к выводу, что после проведения программы среди испытуемых по шкале «Силовое влияние» среднего уровня 71,5%, 15 человек; высокого, повышенного и пониженного по 9,5%, по 2 человека. Подростков с высоким уровнем стало на 23,8% меньше, с повышенным на 33,3% меньше, со средним на 57,1% больше. То есть больше подростков со средним уровнем, и высокая динамика роста среднего и снижения высокого и повышенного уровней.

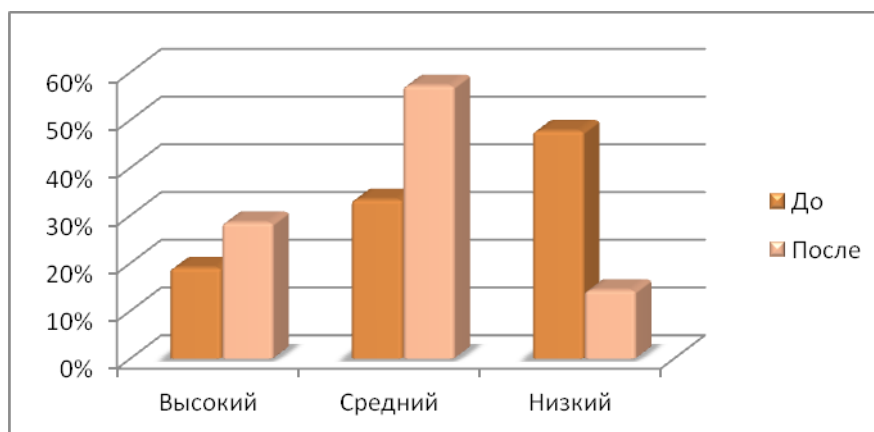
Таким образом, можно констатировать, что после проведения программы развития навыков самопрезентации у подростков по шкале измерения тактик самопрезентации наблюдается положительная динамика

изменения в использовании стратегий. Подростки стали меньше уходить от ответственности, стараются активнее и решительнее действовать; заботятся о том, чтобы создать о себе хорошее впечатление. Меньше выпячивают свои прежние достижения, не критикуют окружающих, не используют силовое давление. В случае совершения проступка они признают свою вину, исправляют ситуацию, а не ищут снисхождения, преувеличивая свои невзгоды, оправдываясь и ссылаясь на жизненные обстоятельства.

Распределение испытуемых подростков до и после программы по стратегиям самопредъявления по шкале «Стремление понравиться» дано на диаграмме 13.

Диаграмма 13

Распределение испытуемых по шкале «Стремление понравиться»

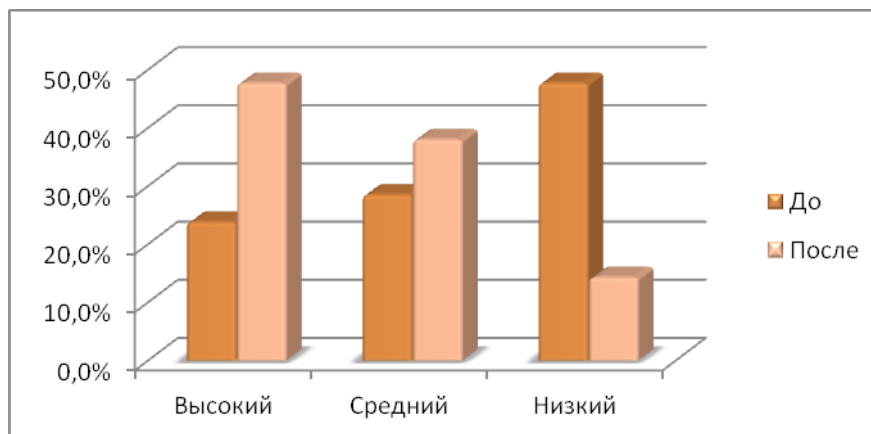


Распределение на диаграмме 13 приводит к выводу, что среди испытуемых подростков по шкале «Стремление понравиться» после проведения программы средний уровень составляет 57,2%, 12 человек; высокий - 28,5%, 6 человек; низкий – 14,3%, 3 человека. Испытуемых с высоким уровнем стало на 9,5% больше, со средним – на 23,9% больше, с низким – на 33,4% меньше. Теперь преобладает средний уровень, высока динамика высокого и среднего уровней.

Распределение испытуемых подростков до и после программы по стратегиям самопредъявления по шкале «Самопродвижение» дано на диаграмме 14.

Диаграмма 14

Распределение испытуемых по шкале «Самопродвижение»

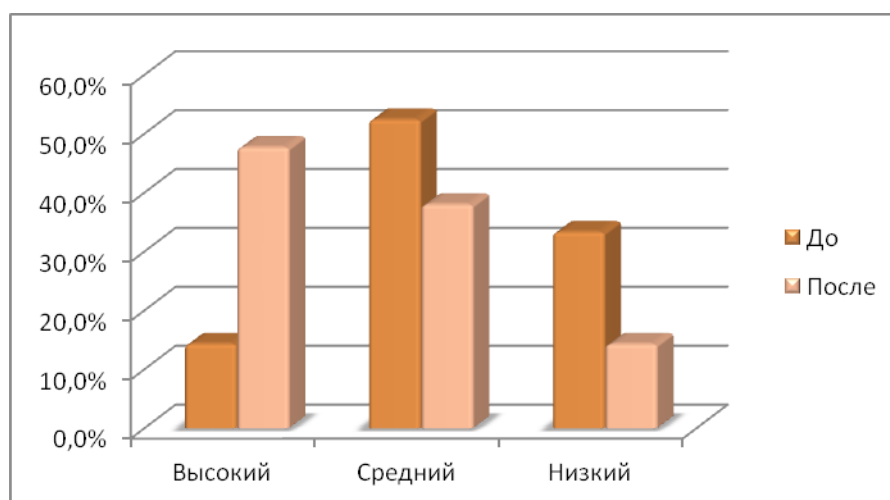


Распределение на диаграмме 14 показывает, что среди испытуемых подростков по шкале «Самопродвижение» после проведения программы высокий уровень составляет 47,7%, 10 человек; средний - 38%, 8 человек; низкий – 14,3%, 3 человека. Испытуемых с высоким уровнем стало на 23,9% больше, со средним – на 9,5% больше, с низким – на 33,4% меньше. Теперь преобладает высокий уровень, высока динамика высокого и среднего уровней.

Распределение испытуемых подростков до и после программы по стратегиям самопредъявления по шкале «Примерность» дано на диаграмме 15.

Диаграмма 15

Распределение испытуемых по шкале «Примерность»



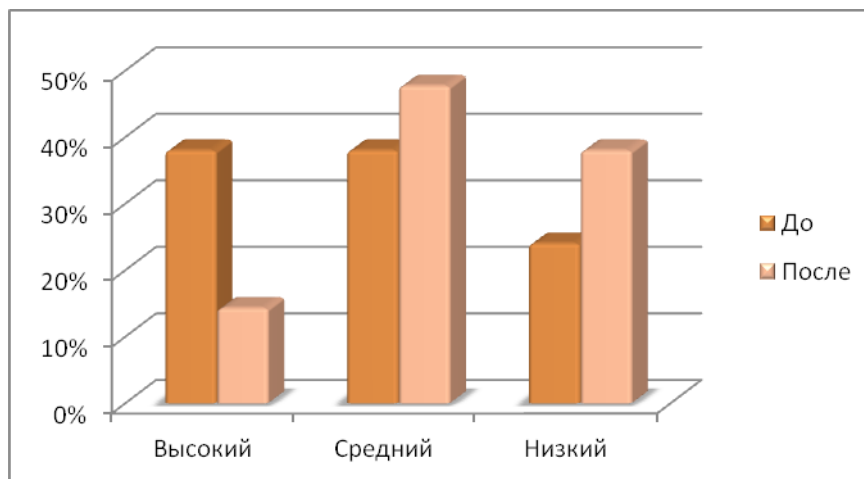
Распределение на диаграмме 15 показывает, что среди испытуемых подростков по шкале «Примерность» после проведения программы высокий

уровень составляет 47,7%, 10 человек; средний - 38%, 8 человек; низкий – 14,3%, 3 человека. Испытуемых с высоким уровнем стало на 33,4% больше, со средним – на 14,4% меньше, с низким – на 19% меньше. Теперь преобладает высокий уровень, высока динамика высокого и среднего уровней.

Распределение испытуемых подростков до и после программы по стратегиям самопредъявления по шкале «Запугивание» дано на диаграмме 16.

Диаграмма 16

Распределение испытуемых по шкале «Запугивание»

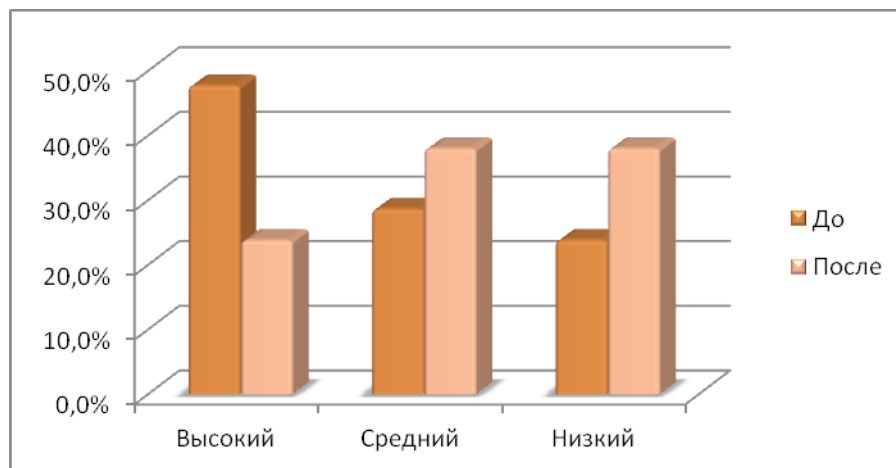


Распределение на диаграмме 16 показывает, что среди испытуемых подростков по шкале «Запугивание» после проведения программы средний уровень составляет 47,7%, 10 человек; низкий - 38%, 8 человек; средний – 14,3%, 3 человека. Испытуемых с высоким уровнем стало на 23,7% меньше, со средним – на 9,7% больше, с низким – на 14% больше. Теперь преобладает средний уровень, высока динамика снижения высокого, роста среднего и низкого уровней.

Распределение испытуемых подростков до и после программы по стратегиям самопредъявления по шкале «Демонстрация слабости» дано на диаграмме 17.

Диаграмма 17

Распределение испытуемых по шкале «Демонстрация слабости»

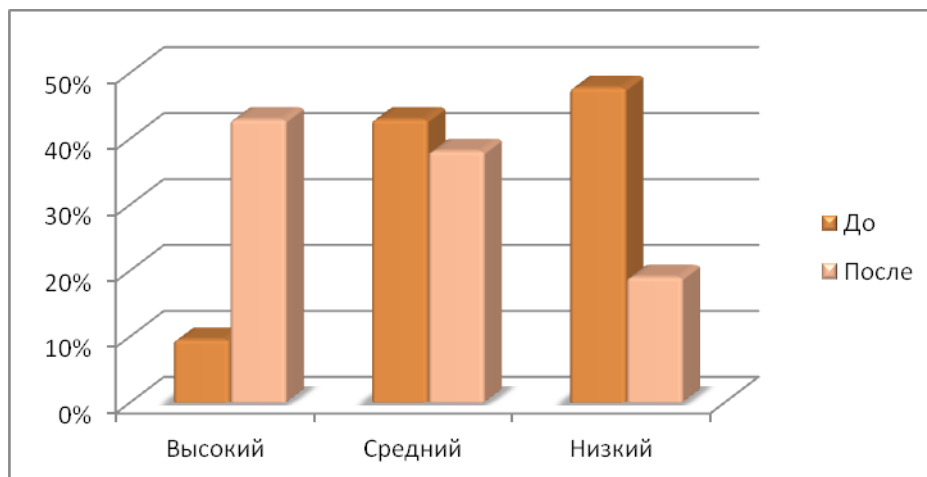


Распределение на диаграмме 17 показывает, что среди испытуемых подростков по шкале «Демонстрация слабости» после проведения программы средний и низкий уровни составляют по 38%, 8 человек; высокий – 29,8%, 5 человек. Испытуемых с высоким уровнем стало на 23,9% меньше, со средним – на 9,4% больше, с низким – на 14,2% больше. Теперь преобладают средний и низкий уровни, высока динамика снижения высокого, роста среднего и низкого уровней.

Распределение испытуемых подростков до и после программы по стратегиям самопредъявления по шкале «Отслеживание впечатления» дано на диаграмме 18.

Диаграмма 18

Распределение испытуемых по шкале «Отслеживание впечатления»



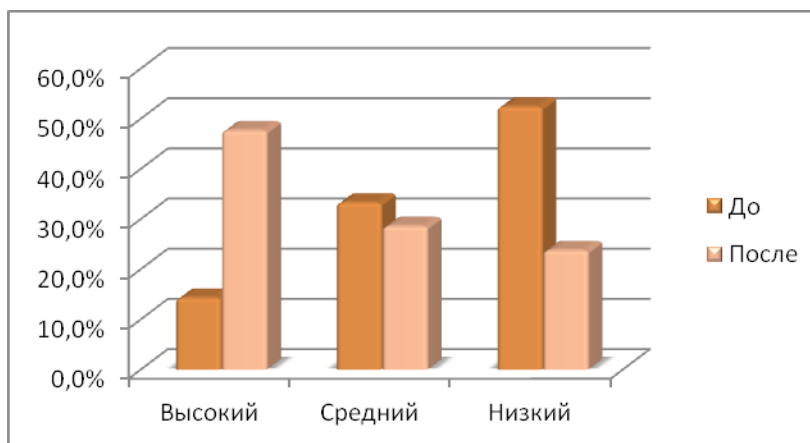
Распределение на диаграмме 18 показывает, что среди испытуемых подростков по шкале «Отслеживание впечатления» после проведения программы высокий уровень составляет 42,9%, 9 человек; средний – 38,1%, 7 человек, низкий – 19%, 4 человека. Испытуемых с высоким уровнем стало на 33,4% больше, со средним – на 4,8% меньше, с низким – на 28,7% меньше. Теперь преобладают высокий и средний уровни, высока динамика роста высокого уровня.

Распределение на диаграмме 18 приводит к выводу, что среди испытуемых в

Распределение испытуемых подростков до и после программы по стратегиям самопредъявления по шкале «Вариативность поведения» дано на диаграмме 19.

Диаграмма 19

Распределение испытуемых по шкале «Вариативность поведения»



Распределение на диаграмме 19 показывает, что среди испытуемых подростков по шкале «Вариативность поведения» после проведения программы высокий уровень составляет 47,7%, 10 человек; средний – 28,6%, 6 человек, низкий – 23,8%, 5 человека. Испытуемых с высоким уровнем стало на 33,4% больше, со средним – на 4,7% меньше, с низким – на 28,6% меньше. Теперь преобладает высокий уровень, высока динамика роста высокого уровня.

Можно сделать вывод, что после участия в программе развития навыков самопрезентации по стратегиям самопредъявления подростки стали

в большей степени заботиться о своей привлекательности как во внешнем виде, так и в манерах общения, представлять себя достойно в глазах окружающих. Они проявляют компетентность, грамотность; стремятся быть примером для окружающих, приближающимся к образцу. В то же время, редко прибегают к запугиванию, чтобы вызвать страх у окружающих; перестали демонстрировать зависимость и слабость, обязывающую окружающих помогать им. Подростки стали лучше разбираться в экспрессивных реакциях собеседника, понимать, какое впечатление производят на окружающих; выбирать оптимальный вариант поведения.

Выводы по третьей главе:

1. Осуществлена программа, направленная на освоение стратегий самопродвижения, примерности, аттрактивного поведения, стремлению понравиться, снижение использования стратегий уклонение, запугивание, демонстрация слабости.

2. После участия в занятиях по программе развития навыков самопрезентации у подростков выявлена положительная динамика изменения в использовании стратегий самопрезентации. По шкале измерения тактик самопрезентации на 23,8%; стало меньше подростков с высоким уровнем стратегии уклонение; на 19% больше с высоким уровнем и на 23,6% с повышенным стратегии аттрактивное поведение; снизился уровень высокого и повышенного уровня, на 14,2% и 18,9% стратегии самовозвышение; на 28,5% высокого уровня стратегии самопринижение; на 23,8% высокого и на 33,3% повышенного уровня стратегии силовое влияние.

3. По стратегиям самопредъявления на 9,5% стало больше подростков с высоким уровнем, и на 23,9% со средним по стремлению понравиться; на 23,9% с высоким уровнем стратегии самопродвижение, на 33,4% с высоким уровнем стратегии примерность; на 33,3% со стратегией отслеживание поведения; на 33,4% - вариативностью поведения. Меньше стало на 23,7% подростков с высоким уровнем стратегии запугивание; на 23,9% - демонстрации слабости.

Заключение

Самопрезентация напрямую связана с решением проблем эффективного межличностного взаимодействия. Выбор стратегии самопрезентации определяется в основном мотивационным и личностным факторами, а выбор ее техники осуществляется всегда на ситуационном уровне. На данный момент нет единого подхода к определению понятия «самопрезентация», однако, обобщая различные определения, можно сказать, что самопрезентация это осознаваемое и неосознаваемое, целенаправленное и стихийное самопредъявление своего Я при взаимодействии с людьми.

Вопрос самопрезентации приобретает особую важность именно в подростковом возрасте, что связано, во-первых, со свойственным подросткам желанием самоутвердиться, выделиться из «безликой толпы», во-вторых, с тем, что в этом возрасте для человека невероятно важное значение имеет то, как его воспринимают другие люди, как они к нему относятся.

В реальном социальном взаимодействии подросток более ограничен в возможностях управления информацией о себе. Ввиду своей доступности для саморепрезентации подростки выбирают Интернет. Основная особенность виртуальной самопрезентации – это возможность абсолютного управления впечатлением о себе.

Тем не менее, общение в Интернет может носить как позитивную, так и негативную окраску. Социальные сети могут помочь расширить круг контактов и успешно интегрироваться в группу. В свою очередь неудачи в

учебе вызывают неприятные переживания, а они, в свою очередь, приводят к росту показателей Интернет-зависимости.

Таким образом, современная Интернет-среда, являясь социальной «виртуальной» средой, позволяет подростку реализовать те роли, проигрывание которых в реальной жизни представляется для него затруднительным. Главная функция Интернет - свободное общение, возможность себя показать и подружиться с кем-то интересным.

Виртуальная самопрезентация может служить выражением подавленной части своей личности или удовлетворять потребность в признании и силе. Удовлетворяя потребность в признании и силе, люди создают такую виртуальную самопрезентацию, которая соответствует их идеалу Я и замещает «плохое» реальное Я.

Эмпирическое исследование показало, что подростки с разной степенью зависимости от Интернета имеют свои особенности самопрезентации.

Подростки группы «норма» преимущественно используют стратегии аттрактивного поведения, самопринижения, самопродвижения и вариативности поведения; реже – уклонение, самовозвышения, стремления понравиться, примерности, отслеживания впечатления; не используют силовое влияние, запугивание, демонстрацию слабости.

Подростки группы «пограничные» преимущественно используют стратегии самоопринижения, силовое влияние, самопродвижения; реже - уклонения, стремления понравиться, примерности, запугивания и демонстрации слабости; не используют самовозвышение, аттрактивное поведение, отслеживания впечатления, вариативности поведения.

Подростки группы «зависимые» преимущественно используют стратегии уклонения, самопринижения, силовое влияние, запугивания, демонстрации слабости; реже – самовозвышения и примерности; не используют аттрактивное поведение, стремления понравиться, самопродвижения, отслеживания впечатления и вариативности поведения.

Результаты первичного обследования подростков подтверждают правильность второй, из выдвинутых гипотез.

После осуществления программы, направленной на освоение стратегий самопродвижения, примерности, аттрактивного поведения, стремлению понравиться, снижение использования стратегий уклонение, запугивание, демонстрация слабости у подростков выявлена положительная динамика изменений использования стратегий самопрезентации.

Подростки стали активнее, ответственнее, проявляют решительность, стараются представлять себя достойно, создать о себе благоприятное впечатление, быть примером для окружающих, стали лучше разбираться в эмоциональных проявлениях собеседника, впечатлении окружающих; гибко реагировать на ситуацию общения. Они уже не хвалятся прежними успехами, не критикуют окружающих, признают и исправляют свои ошибки, редко прибегают к запугиванию и силовому давлению.

Результаты обследования подростков после их участия в программе развития навыков самопрезентации подтверждают правильность первой, из выдвинутых гипотез.

Список литературы

1. Аверин В. А. Психология детей и подростков: / В. А. Аверин // Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. СПб.: Изд-во Михайлова В. А. 2006. С. 361.
2. Аникина Т. В. Имя собственное в Интернет-коммуникации / Т. В. Аникина // Известия Уральского государственного университета. 2010. №2 (75). С.71-76.
3. Бабаева Ю.Д., Попова (Свешникова) Е.Н. Ценность творчества и субъективные представления о творческой деятельности. Психологические исследования интеллекта и творчества: Материалы Всероссийской научной конференции, посвященной памяти Я.И.Пономарева и В.Н.Дружинина. М.: Институт психологии РАН. 2010. С.116–118.
4. Барыльник С. Н. Феномен подростковой тревожности и его взаимосвязь с эмоциональным интеллектом с учетом гендерных особенностей // Молодой ученый. 2016. №6. С. 683-686.
5. Белинская Е.П. Психология интернет-коммуникации. М.: МПСУ; Воронеж: МОДЭК, 2013. 192 с.
6. Вдовина М. В., Максимова А. А. Рекомендации по психолого-педагогической коррекции детско-родительских отношений в семьях подростков // Молодой ученый. 2015. №21. С. 703-705.
7. Войскунский А.Е. Психология и Интернет. М.: Акрополь, 2010. 439 с.
8. Войскунский А.Е., Евдокименко А.С., Федунина Н.Ю. Сетевая и реальная идентичность: сравнительное исследование. Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2013. 10(2). С.98–121.
9. Забелина Д. Е. Особенности эмоциональных реакций подростков с компьютерной игровой зависимостью // Молодой ученый. 2011. №8. Т.2. С. 81-84.

10. Зими́на М. А. Социальный статус подростка в коллективе сверстников // Молодой ученый. 2016. №10. С. 1354-1357.

11. Зими́на К. И. Положительное влияние компьютерных игр на развитие подростков [Текст] // Современная психология: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, июль 2014 г.). Пермь: Меркурий, 2014. С. 43-45.

12. Ищенко Д. В. Тренинг личностного роста, как средство профилактики подростковой тревожности [Текст] // Психология в России и за рубежом: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, октябрь 2011 г.). СПб.: Реноме, 2011. С. 54-57.

13. Кадырова М. К., Абдувахобова Д. Э., Журакулова С. Т. Особенности периода взросления подростка // Молодой ученый. 2016. №3. С. 999-1002.

14. Касьяник Е.Л., Макеева Е.С. Психологическая диагностика самосознания личности / Под ред. Е.Л. Касьяник. Мозырь: «Содействие», 2007. С. 35-39.

15. Карушева А. В., Трemasкина Е. В. Дети «группы риска» как особая социальная группа // Молодой ученый. 2016. №3. С. 1002-1004.

16. Карушева А. В. Теоретические аспекты межличностных взаимоотношений в трудах отечественных исследователей // Молодой ученый. 2016. №3. С. 1004-1006.

17. Квитко И. И. Влияние компьютерных игр на психическое здоровье детей // Психология в России и за рубежом: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, октябрь 2011 г.). СПб.: Реноме. 2011. С. 21-23.

18. Княжковская Т. О. Психологическое сопровождение старшеклассников с разным уровнем стрессоустойчивости // Молодой ученый. 2016. №11. С. 1750-1753.

19. Козлова Н. С. Социальная сеть «Инстаграм» как социально-психологическое явление // Молодой ученый. 2014. №16. С. 387-390.

20. Козлова Н. С., Чёрная Е. Е. Взаимосвязь эмоциональных особенностей подростков и специфики вовлеченности в социальные сети //

Психологические науки: теория и практика: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). М.: Буки-Веди, 2015. С. 39-42.

21. Козлова Н. С., Чёрная Е. Е. Изучение специфики вовлеченности подростков в социальные сети // Молодой ученый. 2015. №11. С. 1740-1744.

22. Костюнина Е. А. Особенности формирования конфликтного поведения в подростковом возрасте // Молодой ученый. 2016. №1. С. 642-646.

23. Корягина Н. А. Проблемы исследования социально-психологических факторов самопрезентации // Модернизация российского образования: тренды и перспективы: монография. Кн. 3. Краснодар: Центр социально-политических исследований «Премьер», 2012. С. 24–44.

24. Крылов Е.Ю. Особенности самопрезентации молодежи в интернете // Молодежь в науке XXI века. Контекст: Становление профессиональной культуры молодежи. Сборник материалов Всероссийской студенческой научно-практической конференции, в 2 частях, часть 1 / Под общ. ред. В.В. Кузнецовой. Ульяновск: УлГПУ, 2010. С. 133-137.

25. Ландрева К.С. Перфекционистская самопрезентация образа «Я» в общении // Современная психология: материалы международной научной конференции, г. Пермь, июнь 2012г. Пермь: Меркурий, 2012. С.51–55.

26. Луговская М. Ю. Теоретический анализ разработки проблемы обучения самопрезентации в исследованиях отечественных ученых // Молодой ученый. 2015. №11. С. 1752-1755.

27. Михайлова Е. В. Самопрезентация. Теории. Исследования. Тренинг. СПб.: Речь, 2007 - 224с.

28. Онуфриева В. В., Константинова А. С. Особенности копинг-поведения в подростковом возрасте // Молодой ученый. 2016. №6. С. 701-703.

29. Патрикеева Э. Г., Ивонтьева Ю. К. Влияние феномена лидерства на формирование межличностных отношений в классном коллективе младших подростков // Молодой ученый. 2015. №7. С. 694-697.

30. Пикулева, О. А. Психология самопрезентации личности: гендерные и возрастные аспекты / Психологическая наука и образование. 2014. № 3. 37 – 43 с.
31. Попов В. А., Валькова Л. С. Влияние компьютерных игр на уровень агрессивности подростков // Молодой ученый. 2014. №7. С. 279-281.
32. Пэлфри Д., Гассер У. Дети цифровой эры. М.: Эксмо-пресс, 2011. 368 с.
33. Савин В.А. Дидактические основы развития самопрезентации у старшеклассников: автореферат дис.... кандидата педагогических наук: 13.00.01. Ростов-на-Дону, 2013. 149 с.
34. Самопрезентация личности в социальной сети // Молодежный научный форум: Гуманитарные науки: электр. сб. ст. по материалам XIII студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. М.: «МЦНО». 2014. № 6(13) / [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL: [http://nauchforum.ru/archive/MNF_humanities/6\(13\).pdf](http://nauchforum.ru/archive/MNF_humanities/6(13).pdf).
35. Самусенко, И. Л. К решению проблемы агрессивного поведения детей и молодежи / И. Л. Самусенко // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Педагогика и психология. 2010. № 9. С. 73–79.
36. Степанова Е. В., Попов В. А. Анализ актуальных форм и методов психолого-педагогической профилактики агрессивного поведения подростков // Молодой ученый. 2015. №6. С. 788-791.
37. Силаева В.Л. «Специфика общения в Сети». М., 2010. 405 с.
38. Солдатова Г., Рассказова Е. Психологические факторы безопасности подростка в интернете: роль совладающего поведения и родительской медиации. Вестник РГНФ. 2014, 75(2), С. 126–134.
39. Сорокина А.Б. Интернет в жизни современных подростков: проблема и ресурс [Электронный ресурс] // Современная зарубежная психология. 2015. Том 4. № 1. С. 45–64. URL: <http://psyjournals.ru/jmfp/2015/n1/76176.shtml> (дата обращения: 22.09.2016).

40. Скалозуб И. С. Компьютерные игры как средство развития коммуникативных и личностных особенностей подростков // Молодой ученый. 2015. №4. С. 674-677.

41. Смирнова Т. С., Ручкина А. А. Особенности конфликтного поведения в подростковом возрасте // Молодой ученый. 2016. №4. С. 706-708.

42. Тарасов И. В., Виттенбек В. К. Влияние компьютерных игр на успеваемость школьников 9–10 лет // Молодой ученый. 2016. №6. С. 713-717.

43. Хох И. Р. Феномен внушаемости в аспекте личностных особенностей подростков-аддиктов // Психологические науки: теория и практика: материалы II междунар. науч. конф. (г. Москва, март 2014 г.). М.: Буки-Веди, 2014. С. 55-61.

44. Черняева К.О. Культурная идентификация в условиях глобализации: случай социальных сетей: автореф. дис. ... канд. соц. наук: 22.00.06 / К.О. Черняева. Саратов, 2010. 22 с.

45. Шкуратова И. П. Самопредъявление личности в общении. Ростов н/Д, 2009. 192с.

Приложение 1

Методики для исследования**Тест на интернет- зависимость**

Перевод теста Кимберли Янг (1996), выполненный и адаптированный В.А.Буровой (1999 г.) Инструкция: Для выявления Интернет зависимости важно ответить на все вопросы, только тогда результат будет актуален.

Напишите выбранный вариант ответа: никогда или крайне редко; иногда; регулярно; часто; всегда.

1. Часто ли Вы замечаете, что проводите онлайн больше времени, чем намеревались?
2. Часто ли Вы пренебрегаете домашними делами, чтобы провести больше времени в сети?
3. Часто ли Вы предпочитаете пребывание в сети общению с близким человеком?
4. Часто ли Вы заводите новые знакомства с пользователями Интернет, находясь онлайн?
5. Часто ли окружающие интересуются количеством времени, проводимым Вами в сети?
6. Часто ли страдают Ваши успехи в учёбе или работе, так как Вы слишком много времени проводите в сети?
7. Часто ли Вы проверяете электронную почту, раньше чем сделать что-то другое, более необходимое?
8. Часто ли страдает Ваша производительность труда из-за увлечения Интернетом?
9. Часто ли Вы занимаете оборонительную позицию и скрываете, когда Вас спрашивают, чем Вы занимаетесь в сети?

10. Часто ли Вы блокируете беспокоящие мысли о Вашей реальной жизни, утешительными мыслями об Интернете?
11. Часто ли Вы обнаруживаете себя предвкушающим, как вновь окажетесь в Интернете?
12. Часто ли Вы ощущаете, что жизнь без Интернета скучна, пуста и безрадостна?
13. Часто ли Вы ругаетесь, кричите или иным образом выражаете свою досаду, когда кто-то пытается отвлечь Вас от пребывания в сети?
14. Часто ли Вы пренебрегаете сном, засиживаясь в Интернете допоздна?
15. Часто ли Вы предвкушаете, чем займетесь в Интернете, находясь оффлайн, или фантазируете о пребывании онлайн?
16. Часто ли Вы говорите себе "еще минутку", находясь онлайн?
17. Часто ли терпите поражение в попытках сократить время, проводимое в сети?
18. Часто ли Вы пытаетесь скрыть количество времени, проводимое Вами в сети?
19. Часто ли Вы выбираете провести время в Интернете, вместо того, чтобы выбраться куда-либо с друзьями?
20. Часто ли Вы испытываете депрессию, подавленность или нервозность, будучи вне сети и отмечаете, что это состояние проходит, как только Вы оказываетесь онлайн?

КЛЮЧ К ТЕСТУ Подсчет результатов по следующей шкале: НИКОГДА - 1 балл. ИНОГДА - 2 балла. РЕГУЛЯРНО - 3 балла. ЧАСТО – 4 балла. ВСЕГДА – 5 баллов. Интерпретация результата: 20- 49 баллов – Вы обычный пользователь Интернета. Можете путешествовать по сети сколько угодно долго, т.к. умеете контролировать себя (группа норма). 50- 79 баллов – у Вас некоторые проблемы, связанные с чрезмерным увлечением Интернетом. Если Вы не обратите на них внимание, то в дальнейшем они могут заполнить всю Вашу жизнь (группа пограничные). 80- 100 баллов –

использование Интернета вызывает значительные проблемы в Вашей жизни. Требуется помощь специалиста- психотерапевта (группа – зависимые).

Источник: <http://pers.narod.ru/jscript/test/inet.html>

Шкала измерения тактик самопрезентации, автор С.Ли, Б. Куигли

Инструкция. Ниже приводятся утверждения, связанные с тем, как вы себя воспринимаете. Пожалуйста, внимательно прочтите инструкцию и постарайтесь дать как можно более точные и искренние ответы на все утверждения. Не существует верных и неверных ответов. Отвечая на вопросы, пожалуйста, обведите в кружок на приведенной шкале ту цифру, которая в большей степени соответствует вашему поведению, пользуясь шкалой: Очень редко 123456789 Очень часто

1	Я веду себя так, что другие боятся меня	12345678 9
2	Я использую свою силу для того, чтобы оказывать влияние на людей, когда мне это необходимо	12345678 9
3	Если я обижаю кого-то, я извиняюсь и обещаю больше этого не делать	12345678 9
4	Я даю объяснения до того, как делаю то, что может не понравиться окружающим	12345678 9
5	Я оправдываю свои поступки, чтобы уменьшить отрицательные реакции со стороны окружающих	12345678 9
6	Я рассказываю людям о своем успехе в тех делах, которые другие находят трудными	12345678 9
7	Я использую свои слабости, чтобы добиться расположения от окружающих	12345678 9
8	Я прошу других помочь мне	12345678 9
9	Я выражаю то же самое мнение, что и другие, для того чтобы они хорошо относились ко мне	12345678 9
1 0	Когда мне кажется, что я потерплю неудачу, я заблаговременно оправдываюсь	12345678 9
1 1	Я использую лесть, чтобы располагать к себе окружающих	12345678 9

1 2	Я заболеваю под грузом ответственности «делать все хорошо»	12345678 9
1 3	Я прошу прощения, если сделал что-то не так	12345678 9
1 4	Я навожу других на мысль о том, что не могу что-то сделать, для того чтобы получить помощь	12345678 9
1 5	Я стараюсь служить образцом того, как должен вести себя человек	12345678 9
1 6	После дурного поступка я стараюсь, чтобы окружающие поняли, что, если бы они были на моем месте, им пришлось бы поступить точно также	12345678 9
1 7	Я стараюсь заручиться поддержкой окружающих перед тем, как делать что-то, что может быть негативно воспринято	12345678 9
1 8	Я стараюсь загладить любую обиду, которую я причинил другим	12345678 9
1 9	Рассказывая другим о тех вещах, владельцем которых я являюсь, я также упоминаю об их стоимости	12345678 9
2 0	Я обращаю внимание на некорректные положения, заявления оппозиционных политических партий	12345678 9
2 1	Я стараюсь вызвать желание подражать мне, являясь для окружающих положительным примером	12345678 9
2 2	Когда я рассказываю кому-то о прошлых событиях, я претендую на большой вклад в выполнении положительных дел, чем это было на самом деле	12345678 9
2 3	Я рассказываю людям о своих достоинствах	12345678 9
2 4	Я стараюсь быть примером для подражания	12345678 9
2 5	Я заранее извиняюсь за действия, которые могут не понравиться другим	12345678 9
2 6	Я стараюсь убедить других вести себя так же положительно как я	12345678 9
2 7	Я подавляю других для того, чтобы самому выглядеть лучше	12345678 9
2 8	Я делаю одолжения для людей, чтобы расположить их к себе	12345678 9
2	Я признаю ответственность за плохой поступок, когда моя	12345678

9	вина очевидна	9
3 0	Я преувеличиваю значимость моих достижений	12345678 9
3 1	Я нерешителен и надеюсь, что другие возьмут на себя ответственность за общее дело	12345678 9
3 2	Я угрожаю другим, когда полагаю, что это поможет мне получить от них то, что я хочу	12345678 9
3 3	Я высказываю мнения, которые понравятся окружающим	12345678 9
3 4	Я критически высказываюсь о непопулярных группах	12345678 4
3 5	Я стараюсь убедить других в том, что не отвечаю за неудачу	12345678 9
3 6	Когда дела не ладятся, я объясняю, что в этом нет моей вины	12345678 9
3 7	Я веду себя в соответствии с представлением о том, как другим следует себя вести	12345678 9
3 8	Я рассказываю другим о своих положительных качествах	12345678 9
3 9	Когда меня упрекают в чем-то, я извиняюсь	12345678 9
4 0	Я обращаю внимание на добрые дела, которые делаю, так как их могут не заметить другие люди	12345678 9
4 1	Я поправляю людей, которые недооценивают ценность подаренных мною подарков	12345678 9
4 2	Слабое здоровье - причина моих посредственных оценок в школе	12345678 9
4 3	Я помогаю другим, зная, что они помогут мне	12345678 9
4 4	Я выдвигаю одобряемые другими причины для того, чтобы оправдать такое поведение, которое может не понравиться окружающим	12345678 9
4 5	Когда мое поведение кажется окружающим неправильным, я привожу веские причины для его оправдания	12345678 9
4 6	Когда я выполняю работу с кем-то, я стараюсь, чтобы мой вклад казался более значительным (чем это есть на самом деле)	12345678 9

4 7	Я преувеличиваю негативные качества тех людей, которые конкурируют со мной	12345678 9
4 8	Я придумываю извинения за плохое поведение	12345678 9
4 9	Я придумываю причины для оправдания за возможную неудачу	12345678 9
5 0	Я выражаю раскаяние, когда делаю что-то неправильно	12345678 9
5 1	Я запугиваю других	12345678 9
5 2	Когда я нуждаюсь в чем-то, я стараюсь хорошо выглядеть	12345678 9
5 3	Я недостаточно хорошо подготавливаюсь к экзаменам, потому что слишком вовлечен в общественную работу	12345678 9
5 4	Я говорю другим, что они сильнее и компетентнее меня, для того чтобы они сделали что-то для меня	12345678 9
5 5	Я претендую на доверие при выполнении дел, которых я прежде не делал	12345678 9
5 6	Я отрицательно высказываюсь по поводу людей, принадлежащих к конкурирующим группировкам	12345678 9
5 7	Я препятствую собственному успеху	12345678 9
5 8	Тревога мешает моим действиям	12345678 9
5 9	Я поступаю таким образом, чтобы вызвать страх у других, с целью побудить их делать то, что мне нужно	12345678 9
6 0	Когда я успешно справляюсь с заданием, я подчеркиваю его значимость	12345678 9
6 1	Я выдвигаю весомые обоснования своего поведения, независимо от того, насколько плохим оно может показаться окружающим	12345678 9
6 2	Чтобы избежать упреков, я стремлюсь уверить окружающих в том, что не собирался причинить им какой-то вред	12345678 9
6 3	Я говорю людям комплименты, чтобы расположить их к себе	12345678 9
6 4	Совершив плохой поступок, я пытаюсь объяснить окружающим, что они на моем месте сделали бы то же самое	12345678 9

Спасибо!

Ключ Подсчет баллов производится по девятибалльной шкале (от 1 — «редко проявляется в поведении» до 9 — «очень часто проявляется в поведении»). Все вопросы распределяются на двенадцать групп тактик самопрезентации: с 1 по 5 — тактики защитного типа, с 6 по 12 — тактики ассертивного типа самопрезентации.

Каждая тактика самопрезентации включает в себя определенные номера и количество вопросов (тактика 6 — «желание понравиться» включает 8 вопросов, остальные — по 5).

1. Оправдание с отрицанием ответственности — 35, 36, 39, 48, 62.
2. Оправдание с принятием ответственности — 05, 44, 45, 61, 64.
3. Отречение — 04, 10, 17, 25, 49.
4. Препятствование самому себе — 12, 42, 53, 57, 58.
5. Извинение - 03, 13, 18, 29, 50.
6. Желание/старание понравиться — 09, 11, 28, 33, 38, 43, 52, 63.
7. Запугивание — 01, 02, 32, 51, 59.
8. Просьба/мольба — 07, 08, 14, 41, 54.
9. Приписывание себе достижений — 22, 23, 40, 46, 55.
10. Преувеличение своих достижений — 06, 19, 30, 41, 60.
11. Негативная оценка других — 20, 27, 34, 47, 56.
12. Пример для подражания — 15, 21, 24, 26, 37.

Тактики самопрезентации объединены в пять стратегий: Уклонение.

Аттрактивное поведение. Самовыдвижение. Самопонижение. Силовое влияние.

Выделяют уровни: высокий, повышенный, средний, пониженный и низкий.

Источник: <http://www.studfiles.ru/preview/1669175/page:25/>

Опросник «Стратегии самопредъявления», автор И.П. Шкуратовой.

Методика рассчитана на диагностику стратегий самопредъявления в межличностном общении. Она представляет собой опросник, состоящий из

56 вопросов. Испытуемый должен оценить, насколько его поведение соответствует утверждениям, пользуясь следующими градациями: 2 балла – очень характерно для меня, 1 балла – характерно; 0 баллов – совсем не характерно. Обработка данных проводится с помощью ключа. Баллы в указанных пунктах суммируются. В результате на каждого испытуемого получается 7 показателей.

Пункты по каждой шкале расположены с интервалом в семь пунктов (например, шкала «стремление понравиться» включает пункты 1, 8, 15, 22, 29, 36, 43 и 50). Они расположены в бланке для ответа таким образом, что можно проводить их суммирование по строке.

Первые пять шкал соответствуют стилям самопредъявления, описанным Э.Джонсом и Т. Питтманом. По их мнению, самопрезентация позволяет человеку использовать различные источники власти, расширяя и поддерживая влияние в межличностных отношениях.

1. Стремление понравиться – инграция. Эта стратегия рассчитана на власть обаяния. Основная тактика состоит в том, чтобы угождать другим людям, льстить и соглашаться, предъявлять социально-одобряемые качества. Цель – казаться привлекательным.

2. Самопродвижение – демонстрация компетентности, которая предоставляет власть эксперта. Основная тактика состоит в доказательстве своего превосходства и хвастовстве. Цель – казаться компетентным.

3. Примерность – стремление служить примером для других людей, что дает власть наставника. Основная тактика состоит в демонстрации духовного превосходства, сочетается с хвастовством и стремлением обсуждать и осуждать других людей. Цель – казаться морально безупречным.

4. Запугивание – демонстрация силы, которая заставляет окружающих подчиняться и дает власть страха. Основная тактика состоит в угрозе. Цель – казаться опасным.

5. Демонстрация слабости или мольба. Обязывает окружающих оказывать помощь, что дает власть сострадания. Основная тактика – просить о помощи, умолять. Цель - казаться слабым. По зарубежным данным наиболее распространенными являются первые три стратегии самопредъявления, поскольку они соответствуют социально-одобряемому поведению.

6. Отслеживание производимого впечатления. Считается, что люди, стремящиеся производить определенное впечатление на окружающих, больше контролируют как собственное поведение, так и ответные реакции партнеров. В этом нет ничего плохого, даже напротив, это говорит о большей социальной компетентности человека, так как благодаря этому контролю человек действует более адекватно, чем тот человек, который не обращает внимания на окружающих. Избыточный контроль за производимым впечатлением связан с демонстративным поведением.

7. Вариативность поведения человека. Эта характеристика проявляется в способности предъявлять разные образы в разных ситуациях межличностного взаимодействия. Необходимость выглядеть и действовать по-разному связана, во-первых, с большим количеством ролей, которые исполняет человек, во-вторых, с изменчивостью ситуаций, в которых протекает его общение.

При обработке данных осуществляется суммирование баллов по строкам. Результаты записываются в последний столбец. Выделяют три уровня: высокий, средний, низкий.

Бланк для ответов к опроснику СП

1		8		15		22		29		36		43		50		
2		9		16		23		30		37		44		51		
3		10		17		24		31		38		45		52		
4		11		18		25		32		39		46		53		
5		12		19		26		33		40		47		54		
6		13		20		27		34		41		48		55		
7		14		21		28		35		42		49		56		

Инструкция к опроснику СП

Люди по-разному строят свои отношения с окружающими.

Вам предстоит оценить, насколько Ваше поведение соответствует следующим утверждениям, пользуясь следующими градациями:

2 балла – очень характерно для меня, 1 балл – характерно; 0 баллов – совсем не характерно. Ответы вносите в соответствующие клеточки бланка для ответов.

1. Веду себя в соответствии с ожиданиями окружающих.
2. Люблю продемонстрировать в беседе свои знания в какой-то области.
3. Стараюсь показать, что все делаю тщательно.
4. Стараюсь никогда не демонстрировать своей слабости даже перед более сильными людьми.
5. Я могу притвориться беспомощным, чтобы другие люди помогли мне выполнить мою работу.
6. Когда я надеваю новую одежду, то ожидаю реакцию на нее со стороны окружающих.
7. Я совершенно по-разному веду себя с ровесниками и людьми старшего поколения.
8. Часто не выражаю своего несогласия с кем-то из опасения испортить отношения с данным человеком.
9. Не упущу случая сообщить о своих знакомствах с влиятельными людьми.
10. Часто у людей старше себя стараюсь создать образ примерного мальчика (примерной девочки).
11. Я стараюсь выглядеть сильным (-ой) и независимым (-ой).
12. Я часто говорю людям, что без их помощи я не смог (-ла) бы справиться со своими проблемами.
13. Я всегда фиксирую, как люди реагируют на мое поведение.
14. Я веду себя по-разному в общении с теми, кто мне приятен, и теми, кто мне неприятен.

15. Люблю делать комплименты окружающим.
16. Стараюсь носить такую одежду, чтобы она свидетельствовала о высоком достатке моей семьи
17. В школе меня часто ставили в пример другим детям.
18. Считаю, что если кто-то не подчиняется тебе, надо припугнуть его лишением каких-то благ со своей стороны.
19. В детстве я часто мольбой и просьбами достигал (-ла) своих целей.
20. Меня очень огорчает, когда я вижу, что ко мне плохо расположены какие-то люди.
21. В общении с мужчинами веду себя иначе, чем в общении с женщинами.
22. Оказываю другим услуги, даже если не рассчитываю на ответные.
23. Подбираю таких друзей, которые вызывают восхищение окружающих.
24. Я предпочитаю больше рассказывать о своих успехах, чем о неудачах.
25. Считаю, что лучший способ наказать обидчика это высмеять его публично.
26. Я часто жалуясь на свои неудачи.
27. Когда я говорю о себе, мне очень важно проследить, какое воздействие мое сообщение оказало на собеседника.
28. Мои сотрудники (однокурсники) не узнали бы меня, если бы увидели меня в семейной обстановке.
29. Спрашиваю знакомых об их делах, чтобы проявить свое внимание к ним.
30. Слежу за своими манерами, чтобы не выглядеть хуже других.
31. У меня репутация высоко морального человека.
32. Мне нравится, если передо мной робеют другие люди.
33. Иногда, чтобы избавиться от какого-то поручения, я жалуясь на недостаток своих возможностей или способностей.
34. Мне тяжело общаться с людьми, у которых на лице не отражается никаких эмоций.

35. С незнакомыми людьми я веду себя совершенно иначе, чем со своими знакомыми.
36. Стараюсь не рассказывать людям о своих неудачах и неприятностях.
37. Люблю продемонстрировать свои умения и способности.
38. Я часто критикую действия других людей.
39. Иногда я напускаю на себя излишнюю строгость.
40. Когда я что-то не успеваю сделать в срок, я часто в оправдание говорю, что был болен.
41. Когда я отвечаю на экзамене, всегда слежу за реакцией преподавателя на мой ответ.
42. Я люблю часто менять свой внешний вид.
43. Стараюсь со всеми быть дружелюбным (-ой), независимо от симпатий.
44. В обществе друзей активно участвую в общей беседе.
45. Я люблю рассказывать о том, как я помог кому-нибудь.
46. Лучший способ самозащиты – это нападение.
47. В обществе друзей я даю понять, что не претендую на лидерство.
48. Мне очень важна поддержка со стороны слушающего человека, когда я ему что-нибудь рассказываю.
49. Я, если захочу, могу изменить свою манеру поведения до неузнаваемости.
50. Считаю, что лезть хорошее средство добиться чьего-либо расположения.
51. В аудитории, если преподаватель задает вопрос всей группе, часто отвечаю первым.
52. Стараюсь вести себя так, чтобы меня похвалили.
53. Я веду себя так, что мне не решаются сказать о своей неприязни ко мне.
54. Считаю, что лучший способ добиться расположения старших – прикинуться беспомощным (-ой).
55. Когда я вхожу в комнату, где собрались мои друзья или знакомые, я стараюсь заметить, как каждый из них отреагировал на мое появление.

56. Мой вид очень зависит от моего настроения.

Источник: <http://umka.volsu.ru/newumka3/upload/>

Таблица 3- Сводная таблица результатов исследования Интернет-зависимости подростков

№	ФИ	Б	Ур	№	ФИ	Б	Ур	№	ФИ	Б	Ур
1	АД	64	с	21	ПР	89	в	41	МВ	94	в
2	АЮ	25	н	22	РЕ	94	в	42	МА	60	с
3	АС	88	в	23	РА	91	в	43	МС	62	с
4	БЛ	64	с	24	РД	33	н	44	МН	41	н
5	ВД	58	с	25	ХА	59	с	45	МД	91	в
6	ДД	71	с	26	ЦВ	64	с	46	МИ	58	с
7	ДК	59	с	27	ЧН	35	н	47	ОН	53	с
8	ЗН	31	н	28	ЧЛ	81	в	48	ПН	29	н
9	КН	91	в	29	ШВ	85	в	49	ПД	84	в
10	КА	89	в	30	БЮ	28	н	50	РС	59	с
11	КД	67	с	31	ВК	59	с	51	СВ	85	в
12	КК	59	с	32	ГЭ	63	с	52	СС	25	н
13	КА	42	н	33	ГД	67	с	53	ТК	88	в
14	КМ	91	в	34	ЖА	29	н	54	ЧК	98	в
15	ЛТ	89	в	35	ИД	89	в	55	ЧО	57	с
16	МЭ	82	в	36	КО	58	с	56	ША	63	с
17	НА	25	н	37	КН	54	с	57	ЯВ	67	с
18	НС	59	с	38	ЛК	32	н	58	БВ	73	с
19	НЯ	64	с	39	ЛС	87	в	59	БС	88	в
20	ПД	68	с	40	МК	95	в	60	ВЛ	56	с

Таблица 4 - Сводная таблица результатов исследования навыков самопрезентации подростков

№п/п	Ф.И. исп-х	Шкала Куигли										Опросник Шкуратовой													
		Укл		А п		С в		С п		С в		С п		С пр		Пр		З		Д с		О		В п	
		Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур
		Группа «норма»																							
1	АЮ	46	с	58	с	46	с	58	с	58	с	7	с	8	с	8	с	5	н	3	н	7	с	12	в
2	ЗН	29	пн	85	в	29	пн	46	с	18	н	6	с	9	с	9	с	2	н	8	с	6	с	8	с
3	КА	65	пв	46	с	11	н	72	пв	65	пв	13	в	12	в	14	в	4	н	2	н	8	с	2	н
4	НА	19	н	58	с	85	в	38	пн	38	пн	4	н	2	н	3	н	4	н	3	н	9	с	3	н
5	РД	58	с	94	в	58	с	46	с	46	с	8	с	10	с	10	с	8	с	10	с	8	с	16	в
6	ЧН	11	н	47	с	46	с	28	пн	47	с	9	с	7	с	8	с	3	н	2	н	14	в	10	с
7	БЮ	38	пн	38	пн	18	н	58	с	58	с	6	с	16	в	9	с	9	с	8	с	10	с	14	в
8	ЖА	72	пв	65	пв	94	в	46	с	75	пв	3	н	7	с	6	с	2	н	5	н	7	с	7	с
9	ЛК	35	пн	38	пн	15	н	65	пв	13	н	6	с	3	н	3	н	2	н	8	с	6	с	15	в
10	МН	59	с	89	в	29	пн	58	с	18	н	10	с	8	с	7	с	8	с	10	с	7	с	8	с
11	ПН	49	с	46	с	65	пв	46	с	46	с	15	в	15	в	6	с	3	н	5	н	2	н	14	в
12	СС	47	с	47	с	46	с	65	пв	10	н	7	с	10	с	9	с	4	н	2	н	3	н	14	в
		Группа «пограничные»																							
13	АД	58	с	58	с	38	пн	47	с	59	с	3	н	8	с	9	с	8	с	7	с	8	с	7	с
14	БЛ	85	в	65	пв	43	с	95	в	85	в	8	с	15	в	6	с	15	в	13	в	9	с	15	в
15	ВД	38	пн	38	пн	55	с	13	н	43	с	15	в	9	с	4	н	9	с	4	н	6	с	9	с
16	ДД	65	пв	58	с	38	пн	85	в	95	в	8	с	6	с	8	с	6	с	8	с	4	н	6	с
17	ДК	13	н	28	пн	43	с	58	с	43	с	3	н	4	н	15	в	4	н	15	в	15	в	4	н
18	КД	18	н	43	с	85	в	65	пв	55	с	11	в	13	в	13	в	9	с	8	с	9	с	8	с
19	КК	58	с	28	пн	38	пн	95	в	43	с	8	с	7	с	3	н	6	с	3	н	6	с	9	с
20	НС	65	пв	43	с	85	в	77	пв	55	с	3	н	15	в	9	с	13	в	9	с	3	н	6	с
21	НЯ	58	с	13	н	19	н	47	с	38	пн	8	с	3	н	6	с	3	н	6	с	8	с	3	н
22	ПД	38	пн	18	н	55	с	55	пв	59	с	5	н	8	с	7	с	9	с	13	в	15	в	14	в
23	ХА	49	с	65	пв	72	пв	95	в	95	в	8	с	13	в	5	н	6	с	5	н	2	н	8	с
24	ЦВ	47	с	43	с	13	н	47	с	43	с	15	в	13	в	3	н	7	с	3	н	5	н	2	н
25	ВК	54	с	28	пн	18	н	13	н	13	н	7	с	8	с	15	в	5	н	15	в	3	н	5	н
26	ГЭ	38	пн	38	пн	55	с	58	с	19	н	6	с	3	н	7	с	3	н	2	н	8	с	3	н

27	ГД	72	ПВ	43	с	85	В	47	с	38	ПН	13	В	9	с	13	В	15	В	13	В	2	Н	7	с
28	КО	54	с	65	ПВ	38	ПН	65	ПВ	59	с	5	Н	6	с	8	с	9	с	8	с	15	В	2	Н
29	КН	49	с	47	с	55	с	47	с	69	ПВ	7	с	15	В	5	Н	6	с	5	Н	7	с	9	с
30	МА	47	с	58	с	85	В	88	В	43	с	3	Н	7	с	9	с	7	с	9	с	5	Н	6	с
31	МС	13	Н	13	Н	59	с	58	с	55	с	8	с	13	В	6	с	5	Н	6	с	9	с	5	Н
32	МИ	18	Н	18	Н	38	ПН	65	ПВ	58	с	15	В	9	с	3	Н	8	с	3	Н	6	с	9	с
33	ОН	38	ПН	38	ПН	55	с	47	с	43	с	8	с	6	с	9	с	15	В	9	с	3	Н	6	с
34	РС	72	ПВ	47	с	72	ПВ	85	В	85	В	11	В	3	Н	6	с	3	Н	6	с	7	с	3	Н
35	ЧО	54	с	58	с	85	В	47	с	69	ПВ	8	с	13	В	15	В	13	В	8	с	14	В	15	В
36	ША	28	ПН	13	Н	38	ПН	69	ПВ	67	ПВ	5	Н	8	с	13	В	9	с	15	В	7	с	14	В
37	ЯВ	28	ПН	18	Н	55	с	58	с	69	ПВ	13	В	15	В	4	Н	6	с	4	Н	5	Н	8	с
38	БВ	72	ПВ	65	ПВ	13	Н	13	Н	11	Н	15	В	7	с	13	В	15	В	13	В	4	Н	5	Н
39	ВЛ	54	с	28	ПН	18	Н	65	ПВ	59	с	8	с	4	Н	8	с	4	Н	8	с	7	с	4	Н
Группа «зависимые»																									
40	АС	83	В	47	с	28	ПН	47	с	87	В	15	В	4	Н	9	с	14	В	13	В	4	Н	2	Н
41	КН	87	В	53	с	95	В	65	ПВ	95	В	5	Н	2	Н	6	с	5	Н	14	В	5	Н	11	В
42	КА	49	с	28	ПН	49	с	87	В	47	с	6	с	3	Н	5	Н	7	с	5	Н	4	Н	4	Н
43	КМ	95	В	54	с	55	с	95	В	65	ПВ	11	В	15	В	7	с	9	с	6	с	3	Н	5	Н
44	ЛТ	65	ПВ	67	ПВ	65	ПВ	65	ПВ	67	ПВ	8	с	7	с	9	с	15	В	9	с	13	В	6	с
45	МЭ	28	ПН	13	Н	67	ПВ	65	ПВ	65	ПВ	2	Н	8	с	6	с	2	Н	15	В	9	с	2	Н
46	ПР	47	с	18	Н	69	ПВ	28	ПН	67	ПВ	3	Н	11	В	11	В	7	с	5	Н	4	Н	4	Н
47	РЕ	95	В	47	с	49	с	65	ПВ	47	с	7	с	7	с	7	с	11	В	13	В	5	Н	3	Н
48	РА	67	ПВ	53	с	55	с	67	ПВ	69	ПВ	5	Н	2	Н	4	Н	6	с	11	В	6	с	11	В
49	ЧЛ	69	ПВ	47	с	83	В	65	ПВ	95	В	6	с	3	Н	2	Н	2	Н	4	Н	4	Н	9	с
50	ШВ	87	В	53	с	87	В	47	с	69	ПВ	15	В	8	с	3	Н	3	Н	3	Н	3	Н	4	Н
51	ИД	47	с	34	ПН	28	ПН	34	ПН	34	ПН	3	Н	4	Н	9	с	13	В	6	с	6	с	3	Н
52	ЛС	28	ПН	13	Н	47	с	28	ПН	65	ПВ	11	В	7	с	6	с	8	с	13	В	7	с	6	с
53	МК	49	с	18	Н	65	ПВ	87	В	67	ПВ	8	с	15	В	15	В	6	с	5	Н	4	Н	4	Н
54	МД	83	В	65	ПВ	67	ПВ	95	В	87	В	3	Н	8	с	7	с	15	В	7	с	3	Н	2	Н
55	ПД	67	ПВ	54	с	69	ПВ	65	ПВ	47	с	5	Н	11	В	11	В	13	В	15	В	13	В	13	В
56	СВ	59	ПВ	28	ПН	47	с	87	В	95	В	2	Н	5	Н	4	Н	11	В	13	В	6	с	7	с
57	ТК	83	В	68	ПВ	65	ПВ	95	В	87	В	6	с	3	Н	2	Н	5	Н	11	В	7	с	8	с
58	ЧК	47	с	11	Н	38	ПН	34	ПН	28	ПН	5	Н	11	В	3	Н	6	с	6	с	8	с	6	с
59	БС	38	ПН	54	с	83	В	87	В	69	ПВ	9	с	2	Н	9	с	11	В	13	В	6	с	9	с
60	МВ	49	с	34	ПН	87	В	95	В	95	В	3	Н	3	Н	6	с	6	с	8	с	7	с	2	Н

Занятия по программе формирования навыков самопрезентации для подростков

1. Самопрезентация, зачем нужна?

Цели: Адаптация участников к работе в группе. Выработка правил работы группы. Изучение особенностей презентации.

Вступительное слово, краткое описание тренинга и его этапов, обсуждение правил работы.

Ориентироваться на:

- Правило конфиденциальности
- Правило запрета на двойные отношения
- Правило «Я-высказывания»
- Правило «Здесь-и-сейчас»
- Правило безоценочности
- Всегда искренне выражать свои мысли и чувства, а также обозначать, какие слова других членов группы их вызвали
- Стараться не оскорблять других участников группы
- Правило «Золотого молчания»
- СТОП-правило
- Решать свои истинные проблемы с помощью других участников группы, а не соскальзывать на малозначительные темы
- Обращаться друг к другу на Вы и по имени
- Отключить мобильные телефоны

Упражнение “Мое настроение сейчас”. Настрой на деятельность, самонаблюдение. Необходимый материал: гуашь, кисти, баночка для воды, подстилка, листы бумаги.

Инструкция: Нарисуйте свое настроение - такое, какое оно есть прямо сейчас. Может быть, оно будет похоже на погоду, или на пейзаж, или это

будет абстрактный рисунок. Дорисуйте образ до конца - чтобы он полностью отражал Ваше состояние.

После того как все участники нарисовали свое настроение, работы вывешиваются в аудитории.

Упражнение “Знакомство – Интервью”. Организация взаимодействия для знакомства. Участники делятся на пары, поворачиваются лицом друг к другу. За 3 мин, по очереди, они должны узнать как можно больше о собеседнике. Затем, рассказать от своего имени о партнере все что запомнил. В конце упражнения каждый высказывается в какой роли ему было комфортнее, и правильно ли его представили. После завершения упражнения обратная связь. Каждый говорит свое состояние, выражая его 1 словом.

Упражнение “Ожидания участников”. Актуализация ожиданий участников тренинга. Комментарии ведущего: каждый из нас чего-то ожидает от нового дела. Что Вы ждете от этого тренинга? (Каждый участник записывает свои ожидания в правой колонке на листке). Что Вы готовы вложить в тренинг? (Каждый участник записывает в правой части листа свой вклад в тренинг). Участники по кругу зачитывают свои ожидания от тренинга и вклад.

«То, что мы с Вами записали, безусловно, может изменяться на протяжении всего тренинга. Возможно, вы получите то, чего не ожидали. Многое также будет зависеть от вашей активности».

После написания ожиданий участники делятся впечатлениями, отвечая на вопросы: Насколько то, чего ждут от меня другие, совпадает с моими собственными желаниями? Кто из участников написал примерно то же, что и я? Насколько широк диапазон ожиданий в нашей группе? В какой мере ожидаемые результаты моего участия в группе соответствуют теме нашей работы?_

Цели тренинга:

- ✓ Освоить искусство самопрезентации: умение представлять о себя «правильно» и интересно,

- ✓ Научиться легко находить общий язык с людьми и уверенно чувствовать себя в новом коллективе.
- ✓ Чем мы будем заниматься, и какую реальную пользу принесут занятия?
- ✓ Мы узнаем, как правильно рассказать о себе и произвести первое впечатление;
- ✓ Научимся становиться «своими» в новой компании;
- ✓ Потренируемся в выборе своего образа, и узнаем почему образ не всегда должен быть одинаков.

Мини-лекция «О самопрезентации и ее месте в жизни»

Цель: информирование о самопрезентации, подготовка группы к последующей работе.

Самопрезентация – инструмент, используя который каждый человек сможет добиться значительных успехов. Самопрезентация иногда рассматривается как процесс управления образами другого человека, процесс управления его восприятием через привлечение внимания, а так же как правила делового общения.

Самопрезентация - это преподнесение себя, это умение человека подать себя с лучшей стороны, произвести благоприятное впечатление на окружающих и сохранять его.

Самопрезентация происходит независимо от наших желаний. В любом случае мы производим какое-то впечатление на окружающих, хотим мы этого или нет. Но этими впечатлениями можно управлять сознательно.

Недостаточно, однажды войдя в комнату, доброжелательно улыбнуться и подумать, что вам обеспечен имидж обаятельного человека.

Чем же располагает человек при общении с людьми, от чего зависит впечатление, которое он производит? (Обсудите в парах (правила работы в парах). Представьте результаты обсуждения.

Это — взгляд, жест, мимика, улыбка, движения тела (атрибуты невербального поведения); интонация, темп речи (атрибуты вербального

поведения); одежда. Давайте обсудим компоненты. Закройте глаза, представьте: Вы выступаете, какой может быть у вас взгляд, жестикуляция, мимика лица, движения тела, интонация, речь, одежда. Откройте глаза - опишите словесно или сделайте зарисовку на листе. С помощью невербальных средств общения — мимики, жестов, телодвижений — передается от 60 до 80% информации. С помощью мимики можно не только выражать свои чувства, но и управлять ими. Большинство деловых людей считают необходимым начинать общение с улыбки.

Самопрезентация есть средство формирования образа «Я». Она, как бы, исходит из социальных стандартов, которые формируются в обществе. Это разграничение реального и идеального образа, создание модели поведения, которая на данный момент соответствует исполняемой роли, имиджу, социально приемлемой модели.

Можно выделить ряд ключевых мотивов, лежащих в основе процесса самопрезентации:

- поддержание чувства собственной уникальности;
- демонстрация своей принадлежности к определенной среде;
- утверждение желательной «Я-концепции» и укрепление самооценки;
- получение социальной, материальной выгоды;
- повышение привлекательности, получение одобрения и уважения;
- сохранение и увеличение власти, влияния.

Большинство исследователей ведущим мотивом самопрезентации считают потребность в получении социального одобрения. Интерес к теме самопрезентации в основном связан с изменением ценностного уровня общества. Стало востребовано следовать определенному имиджу, чтобы быть успешным. Успешность предполагает лидерство в обществе. Чтобы быть таковым, нужно уметь произвести первое впечатление, уметь войти в доверие, уметь показать себя с лучшей стороны. Сейчас навыки

самопрезентации востребованы в бизнес среде. Эта среда ориентирована на выбор лучших.

Самопрезентация складывается из трех составляющих:

- тот, кто самопрезентуется;
- тот, кому самопрезентуются;
- то, что самопрезентуется.

Эти три составляющих объединяет цель, которую хочет достичь субъект самопрезентации. Второй участник часто воспринимается как объект, на которого можно оказывать воздействие. Дополнительным фактором может выступать окружающая среда, которая задает правила коммуникации.

Освоение навыков самопрезентации – это путь к саморазвитию. Свой стиль самопрезентации — это тот ключ, который позволит получить человеческое признание. Совершенствуя свой стиль общения, установления контакта, проявляющийся в осанке, мимике и жестах, манере говорить, человек создаст свой уникальный имидж. Он позволит добиваться поставленных целей.

Упражнение «Взаимные презентации»

Цель: контакт участников, разогревающее упражнение для динамики тренинга.

Инструкция: Сейчас мы разобьёмся на пары. Дается 10 минут на то, чтобы вы рассказали друг другу о себе как можно подробнее – ведь вам предстоит представлять своего партнёра группе. Постарайтесь получить как можно больше разносторонней информации о своём партнёре.

Процедура проведения: После этого организуется работа в парах – участникам предоставляется возможность самим выбрать себе партнёра.

Вопросы для обсуждения после завершения: Удалось ли твоему партнёру верно изложить сведения о тебе? Какие чувства и мысли возникали в момент презентации? Оцени успешность твоей презентации.

Упражнение «Рукопожатие»

Цель: отработка навыка установления контакта. Процедура проведения: участникам предлагается в течении 2 минут пожать как можно большему количеству человек руки.

Вопросы для обсуждения после завершения: Как чувствовали себя участники, когда им пожимали руку? Насколько успешен был контакт? Что помогало, что мешало при установлении контакта таким образом?

Упражнение «Карусель».

Цель: освоение умений адекватной коммуникации, отработка эффективных средств общения.

Процедура проведения: Группа делится пополам, образуя два круга: внешний и внутренний. Участники внешнего круга движутся по часовой стрелке, а внутреннего – против часовой стрелки. По сигналу руководителя

Обсуждение результатов занятия

Участникам предлагается ответить на вопросы: Что бы вы хотели пожелать друг другу? Что запомнилось больше всего?

Упражнение «Мое настроение сейчас».

После того как все участник нарисовали свое настроение, работы вывешиваются в аудитории. Каждый участник вешает свою работу под той, которую он рисовал в начале занятия. Это упражнение повторяется на каждом занятии в начале и в конце.

2. Успешная самопрезентация

Упражнение «Мое настроение сейчас».

Игра «Поменяйтесь местами»

Цель: Разминка, создание условий для того, чтобы лучше узнать друг друга, понять, как много общего, повысить заинтересованность участников друг другом.

Процедура проведения: Участники сидят на стульях в кругу. Водящий выходит на середину круга и говорит фразу: «Поменяйтесь местами те, кто... (умеет жарить яичницу)». В конце называется какой-либо признак или умение. Задача тех, кто обладает данным умением или признаком поменяться

местами. Задача ведущего - успеть сесть на любое освободившееся место. Тот, кто не успел сесть, становится новым водящим. Вопросы для обсуждения после завершения: что нового узнали об участниках?

Упражнение «Комплимент».

Цель: улучшение атмосферы и сокращение дистанции в общении.

Материалы: мяч. Процедура проведения: ведущий бросает мяч участнику, предварительно назвав его по имени, и говорит комплимент. Поймавший мячик, благодарит за комплимент словом «спасибо», глядя в глаза ведущему. Затем бросает мяч другому.

Упражнение «Сказочная самопрезентация»

Цель: показать участникам, что, используя навыки самопрезентации и абстрагируясь от своих собственных моделей поведения, можно быть очень успешным в самопрезентации. Материалы: карточки с названием сказочного персонажа. Процедура проведения: каждый участник получивший бумажку с персонажем, должен устроить самопрезентацию от имени этого персонажа, выбрав при этом должность, на которую персонаж претендует. Время подготовки – 5 минут. Остальные участники из хода самопрезентации должны были угадать, что же это за персонаж. Вопросы для обсуждения после завершения: Легко ли было выбирать должности и службы для персонажей? Легко ли было их представлять?

Упражнение «Двойник»

Цель: задуматься, что в каждом из нас есть неповторимого, оригинального, каким уникальным жизненным опытом и внутренними психологическими ресурсами мы обладаем. Инструкция: В одном из фильмов Терминатор мог принимать облик другого человека, становиться его двойником. Представьте себе, что он принял ваш облик... Как в таком случае люди смогли бы узнать, кто перед ними – вы или двойник, не пытаясь вас «разобрать на запчасти», а просто побеседовав? Что в вас есть такого уникального, неповторимого, такого, чего ему не удалось бы скопировать?

Какие вопросы вам нужно задать, чтобы по ответам было очевидно, что вы – это именно вы, и никто другой. Что в вас невозможно повторить?

Процедура проведения: Участники в течение 5 минут находят свои уникальности, потом делятся впечатлениями.

Упражнение «Лозунг жизни»

Цель: развитие творческого мышления, выявление основных жизненных стратегий. Материалы: листы бумаги, ручки.

Инструкция: Составьте список людей, живых ныне или умерших, которые восхищают вас тем, как прожили свою жизнь. Другими словами, к чьей команде вы хотели бы присоединиться? Это могут быть и знаменитые писатели, киногерои, ваши знакомые или родственники. Записывайте наилучшее и единственное слово или предложение, которое точно охарактеризует главное, что совершил этот человек. Фамилия - слово. Затем, когда список будет закончен, посмотрите, что объединяет всех этих людей? Какое ключевое слово или словосочетание? Это именно та цель, которую вы не осознавали или которой не придавали особого значения. Но она - ваша. Вы сами ее выбрали. Теперь следуйте ей. Например, если найденное вами слово - "деньги", "власть" или "милосердие", провозгласите это для себя принципом и применяйте его на практике. Вы можете придумать для себя какой-нибудь лозунг, включающий это слово.

Процедура проведения: Участники в течение 10 минут составляют списки и придумывают лозунг. Затем называют его.

Вопросы для обсуждения после завершения: насколько ваш лозунг имеет отношение к вашей жизни? Что нового вы поняли о себе в результате выполнения этого упражнения?

Групповая работа: Обсуждение, какие собственные ресурсы могут помочь быть успешными в самопрезентации.

Цель: поднять уровень энергии в группе, обсудить дальнейшие шаги по изменению моделей поведения. Время выполнения: 20 минут.

Упражнение «Экспедиция»

Цель: исследовать стратегии самопрезентации в ситуации оценивания. Способствовать преодолению «страха экзамена», нахождению новых способов убеждения, влияния, раскрытию потенциалов естественности.

Инструкция: Организуется научно-исследовательская экспедиция. Вы все очень хотите в нее попасть: кто-то захочет испытать себя, у кого-то есть профессиональный интерес, кто-то движим любопытством исследователя, а кому-то хочется просто заработать деньги. Не важно, какова ваша мотивация – главное, что она очень велика. Для того, чтобы быть зачисленным в отряд, надо пройти собеседование. Решение о зачислении в экспедицию принимает директор. Им буду я. Как только первый участник будет принят, он получает право голоса. Таким образом, решение о принятии последнего участника будут принимать все. Обязательное условие – если вас не приняли с первого раза, вы повторяете свою попытку вплоть до удачной.

Процедура проведения: Работа в кругу. По ходу сюжета участники будут пересаживаться на сторону, где сидит тренер. Тренер и участники садятся напротив друг друга. Посередине ставится стул. На него садится тот, кто готов начать игру. Если собеседование проходит удачно, то участник садится на сторону тренера. Если нет - возвращается на место. В ходе беседы задаются вопросы: В качестве кого вы хотите себя предложить? Что вы умеете делать? Зачем вы хотите попасть в экспедицию? Какими чертами характера вы обладаете? И т. д. Важно, чтобы беседа помогла выявить деловые и личностные качества претендента. После каждого собеседования проводится голосование «за» и «против» и даются пояснения. Эти пояснения могут носить рациональный характер: «Такой специалист нам нужен», или быть эмоциональными: «Мне не понравилась его самонадеянность». Эти пояснения не обсуждаются, не оспариваются, они просто звучат, как «мысли вслух». Вопросы для обсуждения после завершения: Как я оцениваю свою презентацию? В чем её сильные и слабые стороны? Что я чувствовал в процессе упражнения, и как мне удалось справиться со своими переживаниями? В чем была суть моего предложения, и какое это имеет

отношение к моей жизни? Сумел ли я абстрагироваться от реальности и позволить себе играть? Как это отражается на моей жизни?

Рефлексия занятия.

3. Невербальный «язык», как понять и располагать к себе

Упражнение «Презентация эмоций»

Цель: включение адаптивных механизмов, отработка навыков проявления эмоций, способствующих процессу профессиональной адаптации.

Тренер предлагает каждому из участников рассказать о себе и о значимых для него событиях с позиции того, что вызвало:

- удивление,
- интерес,
- радость.

Процедура идет по кругу и включает оценку презентации предшествующего участника по схеме «удивление—интерес—радость».

После завершения упражнения рефлексия. Ответ участников на вопрос: Кого было интереснее слушать из участников? Историю с какой эмоцией было легче рассказать?

Мини-лекция «Невербальные средства самопрезентации».

Изучение жестов рук:

- Защитные жесты: рассказывается о видах защитных жестов (перекрещение рук, ног и др.)
- Жесты доминирования: рассказывается о видах жестов доминирования (поворот кисти при рукопожатии, выставление пальцев и др.)
- Жесты прикосновений: рассказывается о видах и значениях жестов прикосновений (потирание носа, глаза, оттягивание воротничка и др.)
 - Изучение различных положений головы, корпуса и ног.
- Защитные жесты: рассказывается о видах защитных жестов (отворачивание и др.)

- Жесты головы: рассказывается о видах жестов головой (наклонения, поворачивания)
- Зональное расположение, направление и наклоны корпуса
- Демонстрация открытых поз: повторение видов защитных жестов, обучение открытым жестам и позам

Тренер говорит о том, что для закрепления материала участники получают задание. “Вы получили знания о значении жестов, положения тела для закрепления полученной информации Вам индивидуально выдается конверт с заданием. В процессе выполнения задания важно использовать полученные знания на практике”.

В листке-задании для каждого участника написано: Расскажите о себе историю из жизни, с привнесением в нее лжи (как в ТВ-игре верю - не верю). Задача рассказать историю так, чтобы все участники поверили в ее правоту. Особенность задания в том, что участники не знают, что у всех одинаковое задание рассказать заведомо лживую историю.

Игра «Крокодил» (угадай слово)

Цель: развитие навыков понимания невербальных сигналов в общении. Игра «Крокодил» и правила её немного различаются, поэтому необходимо прочитать текущие правила и принять их на вооружение, чтобы не было споров, во время игры.

1. Игрок показывает слово, используя только мимику, жесты, движения.
2. Запрещается произносить слова (любые, даже «да», «нет» и т. п.) и звуки, особенно те, по которым легко угадать слово (например: по «му» можно легко догадаться, что загадана корова).
3. Запрещается губами проговаривать слова.
4. Желательно (на усмотрения игроков) не указывать на окружающие вас предметы, оказывающие на загаданное слово.
5. Для показа слова или группы слов (в зависимости от конкурса) отведено определенное время. Если правильный ответ не прозвучал до окончания этого срока, то слово считается не угаданным.

6. Внимание! Слово считается разгаданным, когда команда произнесла это слово именно так, как оно было загадано (именно с теми же приставками, суффиксами и т. п.)

7. Запрещается показывать загаданное слово по буквам, т. е. показывать слова первые буквы, которых будут складывать загаданное слово!

8. В зависимости от конкурса и ваших успехов в игре у вас будет формироваться счёт. В конце игры побеждает та команда, на счету которой больше всего баллов.

9. Во время показа слова роль судьи играет любой игрок из противоположной команды, который садится рядом с компьютером и как только он слышит правильный ответ, сразу нажимает на загаданное слово, что воспринимается, как правильно отгаданное слово. Он также информирует о величине оставшегося времени.

10. Каждый конкурс имеет небольшие нюансы по методике подсчета очков и структуре показа слов. Перед каждым конкурсом они будут описаны.

Игра будет включать несколько раундов:

1. Разминка (ромашка одуванчик видеокамера).

2. Тематический раунд «Пословицы и поговорки» Без труда не выловишь и рыбку из пруда». «Язык до Киева доведет». «В ногах правды нет». «Держи карман шире». «Держи язык за зубами». «Дыма без огня не бывает». «Как аукнется — так и откликнется». «Кто старое помянет, тому глаз вон».

3. Раунд «Словосочетания» Пожарная сигнализация. Россия - щедрая душа. Селедка под шубой. Жена миллионера. Черный квадрат Малевича. Подводная лодка. Лед тронулся. Черепашка ниндзя.

Обсуждение игры.

Упражнение “Обратная связь – Процедура прощания”.

Участники образуют 2 круга: внутренний и внешний. Внешний круг движется, внутренний остается на месте. Находящиеся во внешнем круге

высказывают свое впечатление о партнере по внутреннему кругу, начиная с фразы "Спасибо за то, что сегодня ты...". Затем круги меняются местами.

4. Речь - визитная карточка человека

Вступительное слово тренера, подготовка к работе. -Как прошли дни между занятиями? -Какое настроение сейчас?

Упражнение "Мое настроение сейчас"

Необходимый материал: акварель, кисти, баночка для воды, подстилка, листы бумаги. Инструкция: Нарисуйте свое настроение - такое, какое оно есть прямо сейчас. Может быть, оно будет похоже на погоду, или на пейзаж, или это будет абстрактный рисунок. Дорисуйте образ до конца - чтобы он полностью отражал Ваше состояние. После того как все участники нарисовали свое настроение, работы вывешиваются в аудитории.

Упражнение "Лепестки"

Цель: расслабление, повышение уверенности в себе. У каждого участника появляется возможность получить впечатление от других членов группы.

Заготовленные бланки раздаются участникам (цветы с лепестками). И тренер просит молча заполнить пустые лепестки. После тренер говорит, что участники могут пройти по комнате и показать свои цветки другим участникам, и поговорить о том, что написано в каждом лепестке. Необходимо следить, чтобы участники не задерживались и через 1-2мин переходили к следующему партнеру. После того как каждый поговорит со всеми участниками садятся в круг.

Происходит короткий обмен мнениями. О чем удалось поговорить? -Какие мнения участников заинтересовали? -Какие мнения были неприятны?

- 1й лепесток – Три вещи, которые мне не нравятся.
- 2й лепесток – Три вещи, которые мне нравятся.
- 3й лепесток – Три места, где я жил.
- 4й лепесток – Чем я горжусь.
- 5й лепесток – Чтобы я хотел сделать.

- бй лепесток – Человек, которым я восхищаюсь.
- Сердцевина – Имя участника.

Упражнение "Медленноговорки"

Упражнение направлено на развитие чёткости, внятности устной речи, поможет избавиться от сбивчивости, склонности проглатывать отдельные звуки.

Грамотная речь — один из компонентов профессиональной компетенции. Поэтому так высоко ценятся специалисты, способные грамотно и точно выражать свои мысли в устной и письменной речи.

Если вы замечаете, что ваша речь слишком быстрая (особенно когда волнуетесь), не очень внятная, вы любите проглатывать звуки и даже целые слоги (особенно в конце слов), то вам помогут "медленноговорки". Всем известные скороговорки ("Карл у Клары...", "На дворе трава...") также развивают чёткость речи. Однако у многих людей, особенно взрослых, со временем появляется привычка экономить, проглатывая звуки. Часто это бывает у не очень уверенных в себе людей. Эту привычку экономить скороговорками не уберёшь, они могут даже усилить эту привычку.

Попробуйте "медленноговорки". На самом деле это цитаты из классической литературы, взятые произвольно. Освоив эти "медленноговорки", вы можете перейти к другим, самостоятельно добытым из литературы.

Медленноговорки

1. Когда у противника шестнадцать шашек, а у меня четырнадцать, то я только на одну восьмую слабее его; а когда я поменяюсь тринадцатью шашками, то он будет втрое сильнее меня.

2. Выстроились перед Мухоловом-Тонконосом Дубонос, Крестонос, Долгонос, Шилонос, Широконос, Сетконос, Мешконос и Долбонос.

3. Темная и безветренная сентябрьская ночь окружала меня и так же, как море, защищала от всяких помех.

Обсуждение. Что ещё вы узнали о самопрезентации, какое теперь имеет для вас значение? Оцените свою работу в середине занятия.

Ролевая игра «Интервью со звездой»

В течение нескольких минут побудьте в роли звезды и журналиста. Анализ ситуации: Что вы чувствовали, находясь в роли звезды и журналиста?

Довольны ли вы результатами интервью? Изменилось ли ваше отношение к звезде?

Репортер

На исходе уходящего тысячелетия Всемирный союз журналистов решил провести международную конференцию, на которую были приглашены самые популярные журналисты планеты. Труд журналиста обрел огромное значение в жизни современного общества. Миллионы людей начинают и заканчивают свой рабочий день с просмотра телевизионных новостных передач и чтения газет. Судьба политических режимов, карьеры политиков и даже биржевые курсы зачастую зависят от мастерства и профессионализма журналистов. Тысячи газет и журналов по всему миру почли за честь послать своих корреспондентов на форум, который проходит здесь. Вместе собрались самые популярные и талантливые мастера, люди, чьи имена находятся на первых строчках рейтингов наиболее читаемых изданий. Посмотрите друг на друга – это вы.

Уважаемые коллеги! От имени оргкомитета Всемирного союза журналистов рады приветствовать вас в нашей школе. Задача нашей сегодняшней работы – выпуск первого номера всемирной газеты «Репортер», которая станет выходить раз в столетие и будет посвящена самым популярным и талантливым журналистам планеты.

Каждый из вас сегодня станет автором статьи о своем коллеге, который будет выбран по жребию, и в то же время героем статьи, которую напишет о вас ваш коллега. Вы увидите друг друга в различной работе – ваша задача показать самые сильные и привлекательные стороны характера своего героя.

Разъяснения того, что предстоит сделать: взять интервью; представить своего героя, который «выпал по жребии». По ходу представления на доску записываются черты характера, которые помогают в работе журналиста. Из перечисленных на доске качеств каждый выбирает три, которые ему присущи, и еще два, которые он хотел бы иметь, и записывает их себе.

В соответствии с разъяснениями дети придумывают свой творческий псевдоним, творческую биографию, берут интервью у своего героя, дают свое интервью, выбирают и записывают в свои «журналистские блокноты» присущие и желаемые качества.

Психолог сообщает о том, что мастера своего дела всегда стараются усовершенствовать свои профессиональные качества, поэтому сейчас им предстоит участие в нескольких ситуациях.

«Я начинаю разговор». Психолог напоминает, что одно из профессиональных качеств журналиста – умение общаться и заводить знакомства, умение начать разговор. Детям предлагается разделить на пары и встать в два круга лицом друг к другу.

Затем им сообщается следующее: «Вы будете знакомиться друг с другом, получая задания, затем по сигналу ведущего внутренний круг делает один шаг вправо. Обращайте внимание, как следует в этой ситуации ваш герой: Здравствуемся, как старые друзья, которые давно не виделись. Как люди, которые находятся в ссоре. Как начальник и подчиненный. Как дипломаты. Как будто вам предстоит большое путешествие. Как ребенок с отцом, приехавшим из длительной командировки. Как ученик с учителем

По итогам проводится опрос: с кем было приятно здороваться, какие профессиональные качества журналиста помогают в общении.

Упражнение Самореклама.

Цель: найти в себе самые хорошие качества. Каждый участник по вопросам самопрезентации, после чего происходит совместное обсуждение по желанию представленных самопрезентаций. Вопросы:

1. Твоё имя, возраст, знак зодиака?

2. Какое любимое время года? Блюдо? Хобби?

3. Какое качество человека, на твой взгляд, является наиболее ценным?

Что нового узнали? Сложно ли было?

Назовите другие способы заочной самопрезентации: рассылка визиток, листов самопрезентации (резюме), а также о способах размещения рекламного материала и способах подачи.

Упражнение «Аплодисменты по кругу»

Инструкция: Мы хорошо поработали сегодня, и мне хочется предложить вам игру, в ходе которой аплодисменты сначала звучат тихонько, а затем становятся все сильнее и сильнее.

Ведущий начинает тихонько хлопать в ладоши, глядя и постепенно подходя к одному из участников. Затем этот участник выбирает из группы следующего, кому они аплодируют вдвоем. Третий выбирает четвертого и т.д. последнему участнику аплодирует уже вся группа. Рефлексия занятия.

5. Эмоции – зеркало души понимать и управлять.

Выработка навыков описания своих эмоций и происходящих психологических состояний. Изучение влияния эмоций и настроения на выполняемую деятельность. Повышение чувства уверенности в себе.

Упражнение “Мое настроение сейчас”

Нарисуйте свое настроение - такое, какое оно есть прямо сейчас. Может быть, оно будет похоже на погоду, или на пейзаж, или это будет абстрактный рисунок. Дорисуйте образ до конца - чтобы он полностью отражал Ваше состояние.

После того как все участники нарисовали свое настроение, работы вывешиваются в аудитории. Каждый участник вешает свою работу ниже той, которая была нарисована в начале занятия.

Упражнение “Эмоциональное состояние партнера”

Цель: Проявление наблюдательности к внешним проявлениям эмоционального состояния партнера.

Инструкция: “Пусть кто-то из нас первым скажет своему соседу слева о его состоянии. Например: “Мне кажется, что ты сейчас спокоен и заинтересован происходящим” или: “Мне кажется, что ты утомлен” и т. д. Тот, кому это сказали, в свою очередь скажет нам всем о своем состоянии в данный момент. Затем он выскажет свое предположение о состоянии своего соседа слева, и тот уточнит свое состояние, и т. д.”

После того как круг замкнется, ведущий может задать группе более общий вопрос: “Каким образом вы определяли состояние своего соседа?” или более конкретный: “На какие признаки вы ориентировались, определяя состояние своего соседа?”

Мини-лекция «Факторы, помогающие снижению эмоционального напряжения и факторы, мешающие снижению эмоционального напряжения»
Перечисление положительных и отрицательных факторов:

- давать выговориться партнеру - мешать этому
- вербализация эмоционального состояния (своего и партнера) - игнорирование его
- подчеркивание общности - подчеркивание различий
- интерес к проблемам партнера - игнорирование их
- подчеркивание значимости партнера - принижение партнера
- немедленное признание своей неправоты - оттягивание признания
- предложение конкретного выхода - поиск виноватого
- обращение к фактам - переход на личности, на "вообще"
- спокойный, уверенный темп речи - избегание, убыстрение темпа речи

Упражнение “Дискуссия”

Цель: отработка навыка снижения эмоционального напряжения в беседе.

Участники разбиваются на пары, в каждой происходит на протяжении 5 минут обсуждение какой-либо спорной темы: о погоде, о политике, о воспитании детей и т.д.

Затем каждый сам себя оценивает по каждому фактору (+, - или 0) и рассказывает, что ему помешало использовать все факторы.

Упражнение “Ода о себе

Участники представляют свои оды, читают их, а картины участников вывешиваются в аудитории. После выполнения упражнения происходит обсуждение: Что вы сейчас чувствуете?

Упражнение “Мое настроение сейчас”

После того как все участники нарисовали свое настроение, работы вывешиваются в аудитории. Каждый участник вешает свою работу ниже той, которая была нарисована в начале занятия.

Упражнение “Обратная связь – Процедура прощания”

6. Уверенный человек, как вести себя

Упражнение “Комплименты”

Цель: отработка навыков эмпатии и новых способов поведения, формирование умения делать комплименты и создавать позитивные установки друг на друга.

Инструкция: "Вы можете свободно передвигаясь по комнате подходить к любому члену группы и обмениваться комплиментами, добрыми пожеланиями, похвалами. Возможно, этот человек чем-то помог вам в процессе тренинга, поблагодарите его. Таким образом, обойдите всех участников тренинга".

Для этого упражнения целесообразно использовать лирическую музыку.

Упражнение “Собеседование на работу”

Цель: отработка навыка успешной самопрезентации, закрепление полученных знаний.

Участники тянут жребий кто у кого будет менеджером по приему на работу. Согласно жеребьевке, каждый участник представляет свой образ и свои достижения. Менеджер (согласно жеребьевке у каждого участника он свой) задает каверзные вопросы и играет роль работодателя.

Время собеседования для каждого участника 3 минуты. После завершения упражнения участники делятся впечатлениями о прошедшем упражнении. Отвечают на вопрос: Кто сыграл роль более убедительно? От чего зависел, по их мнению, успех самопрезентации в данном случае?

Упражнение “Брачное объявление”

Цель: Самопрезентация, формирование уверенного поведения и положительного восприятия себя, развитие способности понимать партнера.

Написанные участниками объявления складывают в шапку и ведущий зачитывает их по очереди

После прочтения всех объявлений участники высказывают мнение:

-Какое объявление привлекло внимание? Почему? Что не понравилось в объявлениях? Какие эмоции вы испытывали? Трудно ли было ими управлять?

Упражнение “История – хамелеон”

Все участники по очереди рассказывают свою историю, выходя на трибуну. В конце каждого рассказа участники голосуют (одновременно поднимают карточки) верят они или нет. После голосования без возможности обсуждения свою историю рассказывает следующий участник и так пока историю не расскажут все участники. После завершения последней истории тренер говорит, что все истории были с привнесением лжи.

После слов тренера участники садятся в круг и дают обратную связь о тех эмоциях, которые они испытывали во время выполнения упражнения.

Упражнение «Коллаж»

Для этого упражнения Вам понадобится большое количество разнообразного вспомогательного материала: клей, ножницы, фломастеры, мелки, старые газеты и журналы, большой ватман. Вы можете также использовать фотографии, на которых вы изображены в разные периоды жизни.

Задача – сделать коллаж, символически представляющий различные аспекты вашей жизни. Можно писать, рисовать, приклеивать картинки или фотографии. На листе могут располагаться слова и рисунки,

характеризующие внутреннее Я – ту его часть, которую мы чувствуем, когда активны и внимательны. Можно изобразить и другие Ваши особенности, второстепенные.

Упражнение “Обратный отсчет”

Цель: выравнивание эмоционального состояния участников, восстановление работоспособности, структурирование опыта.

Инструкция: Сядьте поудобнее. Закройте глаза и постарайтесь вспомнить в обратном порядке все, начиная с того момента, как я закончу говорить и до первого занятия тренинга. Вспомните все, что происходило на занятиях, как можно подробнее, ничего не комментируя и не поясняя.

Упражнение “Обратная связь – Процедура прощания”

Участники образуют 2 круга: внутренний и внешний. Внешний круг движется, внутренний остается на месте. Находящиеся во внешнем круге высказывают свое впечатление о партнере по внутреннему кругу, начиная с фразы "Спасибо за то, что сегодня ты...". Затем круги меняются местами.

7. Имидж, его значение

Цели: Воспитывать у учащихся чувство прекрасного, ответственности к созданию собственного имиджа, имиджа будущей профессии и имиджа будущей компании. Воспитывать ответственность не только за свой имидж, но и за имидж окружающих людей. Развивать положительные эмоции и чувства, связанные с данной проблемой.

Психогимнастика: «Я люблю себя за то, что...» Мы начинаем с вами новое занятие. Давайте сейчас немного разомнемся и сделаем такое упражнение: Нужно будет каждому поочередно говорить две фразы: «Я люблю себя за то, что...» по кругу.

«Имидж, его составляющие». Имидж (от лат. *image*) – образ, умственное представление конкретного лица, содержательная сторона его характера.

Три основных составляющих имиджа:

1. личное обаяние – способствует успеху в профессиональной деятельности,
2. нравственные характеристики – коммуникабельность, способность к сопереживанию, способность понять другого, красноречие,
3. техника самопрезентации – умение подать с наилучшей стороны свои знания, умения и опыт.

Дискуссия «Имидж делового человека»

Чтобы определить свой имидж, человек должен развивать умение оценивать себя со стороны, оценивать собственную значимость, свои личностные качества. Я сейчас попрошу вас назвать черты современного делового человека. (Ответ: человек компетентный, умный, имеет хорошее образование, коммуникабельный, способен к продуктивному деловому общению, отличный специалист преследующий практические цели, обладает деловой этикой, нравственен, умеет хранить коммерческую тайну.)

Известно, что первое впечатление формируется в первые 5 минут знакомства. Недаром в русском языке существует поговорка, тесно связанная с понятием «имидж»: «По одежке встречают, по уму провожают».

Технология создания образа очень широко используется и в политике. Так, в период предвыборных кампаний создатели «имиджа» американских президентов активно используют результаты опроса общественного мнения. Они ориентируются на систему ожиданий, существующих в обществе на момент очередных выборов. Позднее уже по ней планируются и редактируются выступления президента по радио и телевидению. А теперь давайте поговорим, каким должен быть гардероб современного делового мужчины и современной деловой женщины.

Упражнение «Приветствие»

Произнесите одну и ту же фразу, придавая ей прямой и противоположный смысл.

Работа с карточками. Рад вас видеть! Спасибо за работу. Приходите завтра. Я в восторге. Спасибо, мне очень приятно ваше внимание. Приятно

было с вами поговорить. Спасибо за комплимент. Очень вам признателен. Ценю вашу настойчивость. Мне это очень нравится. (*Отдельные учащиеся получают листочки с заданием произнести фразу, придавая ей прямой и противоположный смысл.*) (

8. Самопрезентация: манеры, жесты, осанка.

Я есть то, чем признают меня окружающие. УДжеймс

Вступительное слово ведущего. Если участнику деловой коммуникации не удастся так преподнести себя, чтобы сформировать у партнера положительный и престижный образ, рассчитывать на успех не приходится. Наш образ должен работать на нас, а не против нас, должен правдиво отображать лучшие качества и при этом быть простым и искренним. Преуспевающий деловой человек должен выглядеть как преуспевающий деловой человек. В бизнес-практике особое внимание уделяется такой личностной характеристике, как способность вызывать доверие. Обманчиво первое впечатление или нет, деловой человек должен сделать все, чтобы понравиться своему деловому партнеру с первого раза.

Какие языки вы изучаете? (*Русский, английский, на уроках информатики – язык программирования.*)

Упражнение «Скажи руками»

Есть еще один язык международный, доступный и понятный всем – это язык мимики, жестов, телодвижений человека body language. На этом языке говорят все люди мира, даже сами того не зная. Жест – движение рукой или телом, что-то обозначающее или сопровождающее речь.

Покажите мне с помощью рук, что ваши дела идут хорошо и нет проблем. (*Дети показывают жест большой палец вверх.*)

Но этот жест у жителей Америки, Англии имеет другое значение. Им пользуются при голосовании на дорогах. А в Греции – это знак «Прекрати говорить! (грубо) Замолчи!» Представьте себе американца, голосующего на дороге в Греции! А у итальянцев «большой палец» обозначает число 1.

Теперь покажите с помощью жеста число 1. (*Дети показывают поднятый вверх указательный палец.*)

У американцев и англичан указательный палец обозначает число 1, а большой палец – 5. Вопрос – нужно человеку знать язык жестов и почему? (*Жесты человека влияют на его культуру. Умение читать жесты помогает понять настроение друг друга, сказать нужные слова, помочь.*)

В любых жизненных ситуациях надо стремиться к хорошим отношениям со всеми, даже если сталкиваешься с человеком на короткое время. Буфетчица, вахтер, гардеробщица – все это сотрудники, с которыми мы сталкиваемся и быстро расходимся на целый день. Можно пройти мимо, не обратив внимания. Но можно поздороваться, улыбнуться, сказать несколько приятных слов. Все, здесь сказанное, относится как к руководителю предприятия, офиса, компании, так и ко всем ее служащим.

Давайте рассмотрим правила приветствия в различных ситуациях. Знаком «+» будем обозначать первого из сотрудников, производящего действие в рассматриваемой ситуации.

Вопросы самоподачи тесно переплетаются с созданием имиджа делового человека. Сказав ранее о потребности в положительных эмоциях, постараемся в заключение этого раздела связать эти два обстоятельства с помощью следующей забавной истории:

Жара. «Новый русский» припал к луже и жадно пьет. Другой говорит: Что ж ты наш имидж подрываешь?! Имидж ничто, жажда — все, — отвечает тот.

Упражнение «Деловые отношения»

Деловые отношения, умение делового человека влиять на других людей. Одна из главных характеристик делового человека – умение влиять на других людей. И имидж делового человека – это одна из составляющих его эффективного влияния. В управленческих отношениях всегда следует соблюдать иерархию. Руководителю необходимо быть предельно корректным. Не следует отдавать распоряжения через голову нижестоящего

руководителя. Этим вы подрываете и свой авторитет. Соблюдайте принцип эмоциональной нейтральности к подчиненным, то есть никого не следует выделять даже тоном речи.

Руководитель обязан относиться ко всем сотрудникам ровно и сдержанно, вне зависимости от личных симпатий и антипатий.

Излишняя доступность руководителя не способствует созданию нормальной деловой обстановки, ведет к панибратству. Руководителю и его секретарю надо ограничить число лиц, имеющих право входить в кабинет без уведомления. Надо создать порядок, при котором входить в кабинет нельзя, если там уже кто-то находится (особенно строго соблюдать эти правила в часы приема). Желательно, чтобы все посетители, которым необходим прямой контакт с руководителем, имели четко фиксированное время визита и были уверены в его осуществимости.

В то же время надо помнить, что недоступность руководителя для общения с подчиненными и посетителями ведет к потере информации.

Разминка – упражнение «Лабиринт».

В кабинете выстраивается лабиринт из стульев и игрушек. Участники разбиваются на пары. Один из каждой пары проходит лабиринт с закрытыми глазами, а второй руководит его движениями. Потом они меняются ролями. Обсуждение: Что оказалось легче – быть исполнителем или руководителем?

Упражнение «Умение сказать нет».

Участникам предлагается опробовать две техники отказа: «нет, это нельзя» и «да, но...»

Психолог пытается убедить участников сделать что-то неприемлемое, запретное или не желаемое самими участниками (покурить, обозвать кого-то, подстроить неприятный розыгрыш, отдать свой плеер и т.д.). Участники должны отказать, применив одну из техник или две сразу.

Обсуждение. Легко ли было отказывать? Почему? Каким способом чаще пользуешься в жизни? В каких случаях надо соглашаться, а в каких – сказать нет?

Ролевые игры

Ситуация «В магазине», 2 участника.

Инструкция 1: «Ты продавец в магазине. Твоя задача – продать футболку клиенту. Будь с ним любезна».

Инструкция 2: «Ты покупатель в магазине. Твоя задача – купить футболку, но какую, не знаешь. Капризничай, выбирай дотошно, меряй, спрашивай мнение продавца».

Цель – договориться, продать- купить футболку, сохранив деловые отношения и имидж магазина.

Ситуация «Телефонный звонок в парикмахерскую», 2 участника сидят на стульях спиной друг к другу. Инструктаж каждого участника идет скрыто.

Инструкция 1: «Ты менеджер парикмахерской. Вам звонит дотошный, настырный клиент. Он очень долго объясняет, что ему нужно. Твоя задача – быть вежливой с клиентом, ни в чем ему не отказать, согласиться сделать для него все, что требует клиент».

Инструкция 2: «Ты клиент парикмахерской. Твоя задача – договориться о стрижке. Сказать, что у тебя необычная, нестандартная стрижка. В случае согласия объявить, что ты хочешь постричь обезьянку».

Цель – договориться о стрижке для обезьянки, сохранить деловые отношения и имидж парикмахерской.

Рефлексия. Теперь давайте по кругу скажем, что на этом занятии было самым важным для вас, что понравилось, а что не понравилось. Просто скажите несколько слов.

9. Сложные ситуации

Цели: Обучение на практике способам разрешения конфликтных ситуаций в межличностных отношениях.

Упражнение «Испорченный телефон»

Цель: сплочение группы, создание рабочей атмосферы

Содержание: Участники встают в цепочку. Психолог встает в конце цепочки. Таким образом, все дети повернуты к нему спиной. Хлопком по

плечу он предлагает повернуться к нему лицом стоящему впереди подростку. Затем он жестами показывает какой-либо предмет (спичечный коробок, пистолет, волейбольный мяч и т.д.). Первый участник поворачивается лицом ко второму и также хлопком по плечу просит его повернуться и показывает предмет, второй передает третьему, третий – четвертому и т.д. Последний участник показывает предмет.

Упражнение «Толкалки»

Цель: развитие навыков анализа конфликтных ситуаций. *Ведущий:* «В другом варианте разрешения конфликтов (силовом решении, борьбе) конфликт может привести к разрыву отношений. У людей, являющихся непосредственными участниками конфликта, и тех, кто за ним наблюдает и вовлекается в него, возникает масса негативных чувств: злоба, ненависть, гнев, физическое насилие, унижение. В этой борьбе люди часто не рассчитывают свои силы, переходят дозволенные границы. Между тем даже открытым в соперничестве не следует унижать соперника».

Группа разбивается на пары. Партнеры встают на расстоянии вытянутой руки друг от друга, руки подняты на высоту плеч и опираются на ладони соперника. По сигналу ведущего пары начинают толкать друг друга ладонями, стараясь сдвинуть с места «соперника».

Обсуждение: Какие чувства вы испытывали в отношении партнера? Старались ли вы его уберечь от травм? Хотелось ли вам выиграть любыми путями? Нужно ли в настоящих конфликтах «беречь» соперника, или для выигрыша можно применять любые способы? Если бы это была не игровая ситуация, как бы вы действовали? Случалось ли вам наблюдать, как конфликтные ситуации начинались с безобидных игр? Что происходило? Почему ребята так себя вели?

Замечания для ведущих: Нужно предупредить ребят, чтобы они были предельно внимательны и не травмировали друг друга. Упражнение можно модифицировать, можно толкаться скрещенными руками, спинами.

Упражнение «Головомяч»

Цель: развитие навыков сотрудничества в разрешении конфликтных ситуаций. *Ведущий:* «В случаях урегулирования разногласий стороны приходят к общему решению через договор, нахождение общего решения, в этом способе разрешения конфликтов дружеские отношения сохраняются и переходят на более качественный уровень, люди уважают друг друга». Группа распределяется на пары. На пол между ребятами кладется надутый воздушный шарик. Задача: поднять его с пола без помощи рук. После того как все шары подняты, ребятам предлагается зажать по одному шарiku между лбами и по одному между животами. Задача: перенести шарики в противоположный угол комнаты без помощи рук.

Обсуждение: Как пары пришли к решению трудного вопроса? Сразу ли удалось выполнить задачу или пришлось преодолеть трудности? Какие? План решения задачи обговаривался заранее или он возник в процессе? Случалось ли вам в жизни встречаться с ситуациями, когда приходилось договариваться с соперником?

Групповая дискуссия «Чему мы научились при разрешении конфликтов»

Цель: развитие навыков в разрешении конфликтных ситуаций

Содержание: Разбирается настоящая конфликтная ситуация, в которой ребята принимали участие. Анализируются причины ее возникновения, способ разрешения, итог конфликта? Как могла бы эта ситуация разрешиться с учетом полученных навыков? Ведущему необходимо принять активное участие в дискуссии, можно привести свои примеры конфликтных ситуаций.

Упражнение “Вместо ссоры – мир”

Цель: создание благоприятной атмосферы в группе.

Участники разбиваются на пары и становятся спиной друг к другу. Представьте будто вы поссорились. Сейчас будет драка. Сожмите пальцы в кулаки. Глубоко вдохните, заатайте дыхание, сожмите челюсти, надуйте щеки.

Затем повернитесь друг к другу и пальцами осторожно сдуйте щеки партнера. Весело, смешно, ругаться не хочется. Ура! Обнимитесь.

Рекомендуется выбирать в партнеры наименее привлекательного для себя человека в группе.

Упражнение «Веселая гусеница»

Цель: достижение состояния эмоциональной разрядки. Упражнение проводится под веселую музыку. Участники выстраиваются в шеренгу друг за другом. Между спиной стоящего впереди и грудью следующего за ним подростка зажат воздушный шарик. Гусеница начинает двигаться все быстрее и быстрее, извиваясь и делая повороты, а задача ребят, чтобы ни один шарик не упал и не лопнул. Условие: реками не помогать!

Замечания для ведущих: Примите участие в игре, это очень весело и помогает сбросить негативные эмоции.

Рефлексия. Получение обратной связи через вопросы: «Какое настроение у участников?», «Менялось ли оно в ходе упражнений?», «Что понравилось в занятии?», «Что не понравилось?». Ритуал прощания.

Ритуал прощания

Цель: выход из занятий, закрепление навыков эффективного общения

Содержание: Подросткам предлагается выразить свою благодарность участникам группы: «Я тебе благодарен за...».

10. Самопродвижение, секреты успеха.

Цели: Сформировать установку на самосовершенствование, изучение зависимости внутренней установки на успешную самоподачу. Снижение уровня тревожности в жизненных ситуациях.

Упражнение “Приветствие – Рукопожатие”

Цель: Создание позитивного настроения у участников, разрушение социальных барьеров коммуникации. В течение одной минуты каждый участник должен пожать руку каждому и сказать несколько теплых слов.

Упражнение “Мое настроение сейчас”

Необходимый материал: цветные карандаши, листы бумаги.

Инструкция: Нарисуйте свое настроение - такое, какое оно есть прямо сейчас. Может быть, оно будет похоже на погоду, или на пейзаж, или это будет абстрактный рисунок. Дорисуйте образ до конца - чтобы он полностью отражал Ваше состояние. После того как все участники нарисовали свое настроение, работы вывешиваются в аудитории. Каждый участник вешает свою работу ниже той, которая была нарисована в начале занятия.

Упражнение “Костер проблем”

Цель: Сформировать установку на самосовершенствование и уменьшить уровень тревожности.

Участника раздаются полоски бумаги. Ведущий просит написать проблемы которые волнуют участников, от которых хотелось бы избавиться. После того как все написали - полоски складываются в железную посуду. Ведущий поджигает их и говорит – «Это горит не бумага, а ваши проблемы, теперь вы свободны от них» (можно порвать бумажки).

Упражнение “Я - сильный, я - слабый”

Цель: проверить, как слова и мысли влияют на состояние человека.

Участники разбиваются на 2 группы, формируют внешний и внутренний круг (лицом к лицу). Внутреннему кругу предлагается вытянуть вперед руку. Участники, стоящие во внешнем круге будут опускать руки вниз, нажимая на нее сверху. Те, кто стоят во внутреннем круге, должны удерживать руку, говоря при этом громко и решительно: «Я сильный!». После данное упражнение выполняется также, но теперь участники должны говорить: «Я слабый», произнося это с соответствующей интонацией, то есть тихо, уныло...

Становится видно, как поддерживающие слова помогают справиться с трудностями и побеждать.

В конце упражнения рефлексия в виде ответа участников на вопрос: С какими словами было легче выполнять задание? Какое настроение испытываете после выполнения упражнения?

Коллаж “Моё внутреннее Я”

Цель: помочь выразить представление о себе и более отчетливо воспринимать собственную идентичность, также способствует росту самоуважения. Каждый участник показывает все свой плакат и рассказывает о том, что он на нем изобразил. После того, как все выступили участники садятся в круг и делятся впечатлениями.

Упражнение “Всеобщее внимание”

Цель: развитие умения невербального средства общения.

Всем участники игры выполняют одну и ту же простую задачу любыми средствами, не прибегая к физическим действиям и не разговаривая, нужно привлечь внимание окружающих. Задача усложняется тем, что одновременно ее выполняют все участники.

Рефлексия: Кому удалось привлечь к себе внимание других и за счет, каких средств?

Упражнение “Ода о себе”.

Цель: Повышение уровня самооценки каждого участника группы. Каждый участник берет лист бумаги. Инструкция: Успокойтесь, расслабьтесь, при необходимости посмотрите на себя в зеркало. Напишите себе хвалебную оду. Хвалите себя! Желайте себе добра, здоровья, успехов в делах, работе. Любви и всего остального. Форма изложения – небольшие предложения из 5-10 слов в прозе или в стихах. Напишите себе несколько од. Выберите из них ту, которая нравится больше всего. Оду, которую больше всего понравилась оформить в виде картины-цитаты. Украсить ее рамкой, рисунками. Подготовиться к торжественной презентации “Оды о себе” на следующем занятии. Полученную картину принести на следующее занятие.

Упражнение “Мое настроение сейчас”

Необходимый материал: цветные карандаши, листы бумаги.

Инструкция: Нарисуйте свое настроение - такое, какое оно есть прямо сейчас. Может быть, оно будет похоже на погоду, или на пейзаж, или это

будет абстрактный рисунок. Дорисуйте образ до конца - чтобы он полностью отражал Ваше состояние.

После того как все участники нарисовали свое настроение, работы вывешиваются в аудитории.

Упражнение “Обратная связь – Процедура прощания

Участники образуют 2 круга: внутренний и внешний. Внешний круг движется, внутренний остается на месте. Находящиеся во внешнем круге высказывают свое впечатление о партнере по внутреннему кругу, начиная с фразы "Спасибо за то, что сегодня ты...". Затем круги меняются местами.

Итоговая рефлексия тренинга

Ведущий: Наш тренинг завершился, и мы хотим услышать оправдались ли ваши ожидания. Расскажите, что о вы узнали, увидели, почувствовали, что изменилось, над чем еще нужно работать.

Таблица 5 - Сводная таблица результатов исследования навыков самопрезентации подростков после программы

№п/п	Ф.И. исп-х	Шкала Куигли																			
		Уклонение				Аттракт. пов				Самовозвышени е				Самопринижени е				Силовое вл			
		До		После		До		После		До		После		До		После		До		После	
		Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур
1	АС	8 3	в	6 5	пв	4 7	с	6 5	пв	28	пн	28	пн	47	с	49	с	8 7	в	4 7	с
2	КН	8 7	в	4 7	с	5 3	с	8 3	в	95	в	83	в	65	пв	55	с	9 5	в	6 7	пв
3	КА	4 9	с	2 8	пн	2 8	пн	5 3	с	49	с	67	пв	87	в	67	пв	4 7	с	4 7	с
4	КМ	9 5	в	8 7	в	5 4	с	6 7	пв	55	с	47	с	95	в	87	в	6 5	пв	4 9	с
5	ЛТ	6 5	пв	2 8	пн	6 7	пв	6 5	пв	65	пв	53	с	65	пв	53	с	6 7	пв	5 5	с
6	МЭ	2 8	пн	4 7	с	1 3	н	5 3	с	67	пв	47	с	65	пв	28	пн	6 5	пв	4 9	с
7	ПР	4 7	с	4 1	с	1 8	н	4 3	с	69	пв	53	с	28	пн	47	с	6 7	пв	5 5	с
8	РЕ	9 5	в	4 7	с	4 7	с	6 7	пв	49	с	49	с	65	пв	61	вп	4 7	с	2 8	пн
9	РА	6 7	пв	2 8	пн	5 3	с	2 8	пн	55	с	67	пв	67	пв	49	с	6 9	пв	4 7	с
10	ЧЛ	6 9	пв	4 1	с	4 7	с	8 7	в	83	в	47	с	65	пв	55	с	9 5	в	8 7	в
11	ШВ	8 7	в	6 5	пв	5 3	с	4 3	с	87	в	53	с	47	с	67	пв	6 9	пв	4 7	с
12	ИД	4 7	с	4 2	с	3 4	пн	6 7	пв	28	пн	49	с	34	пн	53	с	3 4	пн	4 9	с

13	ЛС	2 8	ПН	4 1	с	1 3	Н	1 0	Н	47	с	49	с	28	ПН	47	с	6 5	ПВ	5 5	с
14	МК	4 9	с	2 8	ПН	1 8	Н	6 7	ПВ	65	ПВ	28	ПН	87	В	81	В	6 7	ПВ	2 8	ПН
15	МД	8 3	В	4 7	с	6 5	ПВ	8 3	В	67	ПВ	47	с	95	В	47	с	8 7	В	4 9	с
16	ПД	6 7	ПВ	8 7	В	5 4	с	8 9	В	69	ПВ	53	с	65	ПВ	63	ПВ	4 7	с	5 5	с
17	СВ	6 9	ПВ	4 7	с	2 8	ПН	5 3	с	47	с	67	ПВ	87	В	47	с	9 5	В	8 7	В
18	ТК	8 3	В	6 5	ПВ	6 7	ПВ	6 5	ПВ	65	ПВ	49	с	95	В	28	ПН	8 7	В	6 7	ПВ
19	ЧК	4 7	с	4 1	с	11	Н	4 3	с	38	ПН	47	с	34	ПН	53	с	2 8	ПН	4 7	с
20	БС	3 8	ПН	2 8	ПН	5 4	с	6 7	ПВ	83	В	53	с	87	В	67	ПВ	6 9	ПВ	4 9	с
21	МВ	4 9	с	2 8	ПН	3 4	ПН	4 3	с	87	В	81	В	95	В	47	с	9 5	В	5 5	с

Таблица 6 - Сводная таблица исследования навыков самопрезентации подростков после программы

№п/п	Ф.И · исп- мых	Опросник Шкуратовой																											
		Стрем-е понр.				Самопрд-е				Примерность				Запугивание				Дем-я слабости				Отслеж-е впеч-я				Вар-ть пов-я			
		До		П		До		П		До		П		До		П		До		П		До		П		До		П	
		Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур	Б	Ур
1	АС	15	в	15	в	4	н	5	н	9	с	11	в	14	в	6	с	13	в	3	н	4	н	7	с	2	н	11	в
2	КН	5	н	8	с	2	н	11	в	6	с	6	с	5	н	3	н	14	в	5	н	5	н	11	в	11	в	4	н
3	КА	6	с	11	в	3	н	6	с	5	н	15	в	7	с	5	н	5	н	15	в	4	н	8	с	4	н	15	в
4	КМ	11	в	7	с	15	в	15	в	7	с	8	с	9	с	8	с	6	с	7	с	3	н	15	в	5	н	8	с
5	ЛТ	8	с	6	с	7	с	8	с	9	с	11	в	15	в	15	в	9	с	11	в	13	в			6	с	11	в
6	МЭ	2	н	2	н	8	с	11	в	6	с	15	в	2	н	3	н	15	в	15	в	9	с	11	в	2	н	15	в
7	ПР	3	н	7	с	11	в	15	в	11	в	6	с	7	с	13	в	5	н	3	н	4	н	15	в	4	н	3	н
8	РЕ	7	с	15	в	7	с	6	с	7	с	8	с	11	в	7	с	13	в	5	н	5	н	3	н	3	н	5	н
9	РА	5	н	7	с	2	н	2	н	4	н	2	н	6	с	7	с	11	в	8	с	6	с	5	н	11	в	6	с
10	ЧЛ	6	с	8	с	3	н	7	с	2	н	11	в	2	н	15	в	4	н	11	в	4	н	8	с	9	с	11	в
11	Ш В	15	в	15	в	8	с	11	в	3	н	4	н	3	н	5	н	3	н	9	с	3	н	11	в	4	н	7	с
12	ИД	3	н	7	с	4	н	6	с	9	с	13	в	13	в	6	с	6	с	7	с	6	с	7	с	3	н	13	в
13	ЛС	1	в	1	в	7	с	1	в	6	с	1	в	8	с	3	н	1	в	1	в	7	с	10	с	6	с	15	в

		1		5				3				5					3		5										
14	МК	8	с	7	с	1 5	в	1 5	в	1 5	в	6	с	6	с	2	н	5	н	6	с	4	н	15	в	4	н	8	с
15	МД	3	н	5	н	8	с	8	с	7	с	1 3	в	1 5	в	8	с	7	с	3	н	3	н	9	с	2	н	13	в
16	ПД	5	н	8	с	1 1	в	1 3	в	1 1	в	8	с	1 3	в	7	с	1 5	в	5	н	13	в	13	в	13	в	3	н
17	СВ	2	н	2	н	5	н	2	н	4	н	2	н	1 1	в	7	с	1 3	в	7	с	6	с	3	н	7	с	5	н
18	ТК	6	с	6	с	3	н	6	с	2	н	1 5	в	5	н	5	н	1 1	в	3	н	7	с	5	н	8	с	15	в
19	ЧК	5	н	7	с	1 1	в	1 5	в	3	н	7	с	6	с	6	с	6	с	5	н	8	с	15	в	6	с	9	с
20	БС	9	с	1 1	в	2	н	9	с	9	с	1 1	в	1 1	в	8	с	1 3	в	7	с	6	с	7	с	9	с	11	в
21	МВ	3	н	8	с	3	н	1 1	в	6	с	6	с	6	с	3	н	8	с	9	с	7	с	11	в	2	н	8	с